



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

Riservato alle strutture
Dipartimento Comunicazione & Immagine
Responsabile - Lodovico Antonini

RASSEGNA STAMPA

Anno XVIII

A cura di

Giuditta Romiti g.romiti@fabi.it Verdiana Risuleo v.risuleo@fabi.it

Seguici su:



**REGISTRATI NELL'AREA RISERVATA AGLI ISCRITTI E AVRAI A DISPOSIZIONE
UNA SORTA DI SINDACALISTA ELETTRONICO PERSONALE** [Registrati](#)

Rassegna del 14/11/2019

FABI

14/11/19	Avvenire	9	L'Abi cambia statuto: quarto mandato per Patuelli	E.Fat.	1
14/11/19	Corriere della Sera	39	Abi, Patuelli al quarto mandato	M.Sen.	2
14/11/19	Giorno - Carlino - Nazione	23	Vertici Abi, Patuelli pronto al quarto giro	Perego Achille	3
14/11/19	Libero Quotidiano	18	L'Abi cambia statuto per lasciare Patuelli sul trono	...	4
14/11/19	Messaggero	19	L'Abi lancia Patuelli verso il quarto mandato Panetta: «Tassi negativi utili, ma non a lungo»	Dimito Rosario	5
14/11/19	Mf	13	Quarto mandato alla guida dell'Abi per il presidente Patuelli - Quarto mandato Abi per Patuelli	Santoro Valentina	6
14/11/19	Prealpina	8	Banche scomparse	Spagna Emanuela	7
14/11/19	Sole 24 Ore	21	Abi, Patuelli verso il quarto mandato di presidenza - Banche. Abi modifica lo statuto, Patuelli verso il quarto mandato - Abi, via alla modifica dello statuto Patuelli verso il quarto mandato	Serafini Laura	8

SCENARIO BANCHE

14/11/19	Corriere della Sera	38	Mediobanca, sì di Del Vecchio: Nagel va nella direzione giusta	Massaro Fabrizio	10
14/11/19	Corriere della Sera	41	Google entra in banca Offrirà conti correnti ai clienti del gruppo	Pennisi Martina	11
14/11/19	Corriere Torino	9	Intesa Sanpaolo È Barrese il manager con i risultati migliori	Bosio Rodolfo	12
14/11/19	Gazzetta del Mezzogiorno	19	Bcc Bari, in 25 anni sempre presenti	...	13
14/11/19	Giornale	35	Speciale finanza - Le banche «pensano» 4.0 E puntano sulla consulenza	Lopez Onofrio	16
14/11/19	Giornale	35	Speciale finanza - Mutui in saldo, vince il tasso fisso E le surroghe registrano il pieno	Pecci Giulio	18
14/11/19	Giornale	37	Speciale finanza - CheBanca!, talento e innovazione al servizio dei clienti	Farinacci Andrea	19
14/11/19	Giorno - Carlino - Nazione Economia&Lavoro	4	Bper. Il mondo pensato a misura di cliente - «Ascoltare è il fulcro della nostra strategia» Bper e il mondo pensato a misura di cliente	...	21
14/11/19	Libero Quotidiano	18	Dopo carte di credito e pagamenti i colossi del web diventano banche	Sunseri Nino	23
14/11/19	Mattino	14	Fondi Cdp a Banca Ubi per le pmi del Sud	...	24
14/11/19	Mattino Napoli	28	Bcc Napoli bilancio con un utile di 3,4 milioni	...	25
14/11/19	Mf	2	La Commissione e l'Antitrust Ue perseverano nel favorire i tedeschi. Ora basta	De Mattia Angelo	26
14/11/19	Mf	2	Su Montepaschi in arrivo il response dell'Europa - Mps, in arrivo il responso Ue	Gualtieri Luca	27
14/11/19	Mf	3	Intervista a Giovanni Sabatini - Sabatini (Abi): ora parità di condizioni	Ninfore Francesco	28
14/11/19	Mf	3	Con Googlebank è caduto il Muro di Basilea	Sommella Roberto	29
14/11/19	Mf	9	Lente Consob su Mediobanca: massima attenzione sul titolo Del Vecchio: bene il piano Nagel - Faro Consob su Mediobanca	Gualtieri Luca	30
14/11/19	Mf	9	Backstage - Mazzucco e la manovra straordinaria di Unicredit	...	32
14/11/19	Mf	13	Azimut mira a crescere tra i gestori Esg in Italia - Azimut mira a crescere sul fronte sostenibilità	Bodini Oscar	33
14/11/19	Mf	22	Contrarian - Le banche italiane si preparino alla fine dell'era dei tassi zero	Comana Mario	34
14/11/19	Mf	25	Tre nuovi Maxi Cedola per Bnp	Micheli Alberto	35
14/11/19	Repubblica	30	Il punto - Truffa diamanti Il tribunale ordina maxi restituzione	Pagni Luca	37
14/11/19	Repubblica Genova	3	Carige, trattativa sugli esuberi 100 sportelli chiusi, 45 subito	Minella Massimo	38
14/11/19	Sole 24 Ore	1	L'analisi - Lo strabismo di Bruxelles - Strabismo di Bruxelles e dignità dei risparmiatori	Graziani Alessandro	39
14/11/19	Sole 24 Ore	1	Ora Berlino cambi rotta - Il cordone ombelicale Berlino-banche e l'inadeguatezza del bail in europeo	Onado Marco	40
14/11/19	Sole 24 Ore	8	All'asta dei BTp rendimenti su Spread a 165 punti - Asta BTp, rendimenti su Ora lo spread tocca 165 punti	Lops Vito	41
14/11/19	Sole 24 Ore	11	Intervista a Salvatore Poloni - Banchieri pronti alla trattativa sul contratto - «Ora trattativa con i bancari, ma sui soldi servono delle scelte»	Casadei Cristina	42
14/11/19	Sole 24 Ore	15	Asse Cdp-Ubi Banca a favore del Sud: pronti 500 milioni per sostenere le pmi	Dominelli Celestina	44
14/11/19	Sole 24 Ore	21	Widiba lancia Prime per i clienti private	L.I.	45
14/11/19	Sole 24 Ore	21	Parterre - Immobili Mps, in pole Blackstone e Dea Capital	P.De.	46
14/11/19	Sole 24 Ore nòva.tech	37	Bnp Paribas Cardif Per le polizze valutazione dei rischi più accurata	Gu.Ro.	47

WEB

GROS-PIETRO: «È CANDIDATO IDEALE». SARÀ INDICATO DAL CONSIGLIO DI DICEMBRE

L'Abi cambia statuto: quarto mandato per Patuelli

Roma

L Abi cambia Statuto interno e torna all'era pre Mussari. Così l'attuale presidente, Antonio Patuelli, si appresta a essere riconfermato per un nuovo mandato, il quarto, fino al 2022. Il comitato esecutivo dell'associazione bancaria, riunito ieri, ha deciso all'unanimità di modificare il proprio regolamento proprio per consentire la possibilità di ricoprire la presidenza per 4 mandati, indicando appunto Patuelli quale unico candidato. «Abbiamo di fronte tempi di grandi cambiamenti, sfide competitive, cambiamenti nella regolazione – ha detto il presidente di Intesa Sanpaolo, Gian Maria Gros-Pietro –, siamo convinti in modo unanime che le sue caratteristiche professionali, la conoscenza del settore, l'indipendenza di giudizio ne fanno il candidato ideale». La decisione finale spetterà al consiglio di dicembre, che lo proporrà quindi alla prossima assemblea. Con la delibera di ieri si torna di fatto al passato: anche Maurizio Sella, infatti, rimase

in carica per 8 anni. Poi fu proposta l'alternanza tra i presidenti espressione delle grandi e delle piccole banche: per questo, nel luglio 2010 fu nominato l'allora presidente di Mps, Giuseppe Mussari, che fu poi rieletto nel 2012 prima di dimettersi, travolto dallo scandalo del Monte.

Lo statuto in vigore prevedeva un terzo mandato in casi eccezionali, per il quale era richiesto un quorum qualificato del 75% dei voti. Con la decisione adottata, anche per il quarto mandato sarà necessaria una maggioranza dei 3/4 dei membri dell'esecutivo. Ma non dovrebbero esserci problemi per Patuelli, presidente della Cassa di Ravenna, il cui nome è il solo emerso nelle consultazioni informali fra i rappresentanti dei gruppi creditizi. E Patuelli ha dato disponibilità per altri 2 anni soltanto. Anche Lando Sileoni, segretario del sindacato FABI, ha commentato con favore: «Non siamo stati sempre d'accordo con le sue posizioni, ma il suo operato è stato caratterizzato da coerenza, correttezza e trasparenza». **(E. Fat.)**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il presidente Abi, Patuelli al quarto mandato

ROMA Antonio Patuelli, dal 2013 alla guida dell'Associazione Bancaria Italiana, sarà riconfermato presidente per un altro biennio. Ieri il Comitato esecutivo dell'Abi ha approvato all'unanimità una modifica dello statuto, prevedendo per il presidente un quarto mandato. Patuelli sarebbe giunto alla fine del suo incarico a luglio del 2020. Il Comitato esecutivo proporrà al Consiglio, che si riunirà a dicembre, la sua conferma fino al luglio del 2022.

Nato a Bologna nel 1951, Patuelli è stato ai vertici del Partito Liberale, deputato, sottosegretario alla Difesa nel governo Ciampi. Dal 1995 è presidente della Cassa di Ravenna, ed è alla guida dell'Abi dal 2013, sei anni nei quali il sistema bancario italiano ha dovuto affrontare una delle crisi più difficili della sua storia. «Persona coerente, corretta e trasparente» dice di lui il segretario dei bancari **Fabi**, Lando **Sileoni**.

M. Sen.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Alla guida
Antonio Patuelli è stato confermato presidente dell'Abi per il prossimo biennio



Vertici Abi, Patuelli pronto al quarto giro

Statuto modificato, il presidente verso la riconferma
Gros-Pietro (Intesa): «È il candidato ideale»

I SINDACATI

«In questi anni è stato garante dell'equilibrio nel settore bancario in una fase delicata e complessa»

di **Achille Perego**
MILANO

Antonio Patuelli guiderà l'Associazione bancaria italiana per un quarto mandato fino a luglio 2022. Il comitato esecutivo dell'Abi ha infatti indicato ieri Patuelli per un altro biennio alla presidenza dopo la scadenza di quello attuale a luglio 2020, approvando per questo all'unanimità una modifica dello statuto, che sarà sottoposta nella riunione del consiglio il 18 dicembre a Milano.

La modifica dello statuto riporta l'Abi agli originari quattro mandati biennali consecutivi per la presidenza, com'era stato per Maurizio Sella, prevedendo che per il terzo e il quarto la designazione avvenga con una maggioranza qualificata (tre quarti). Lo statuto fu modificato, limitando i bienni a due, con quello che venne chiamato «lodo Patuelli», quando nel 2010 alla guida dell'Abi fu nominato l'ex presidente di Mps Giuseppe Mussari, coinvolto poi negli scandali dell'istituto senese e qualche giorno fa condannato dal Tribunale di Milano a 7 anni e 6 mesi. Il 68enne banchiere emiliano, presidente del gruppo Cassa di Ravenna, era stato chiama-

to al timone dell'Abi a inizio 2013, quando Mussari si dimise. E da lì è iniziata una lunga presidenza capace di innovare l'associazione (con le sedi di Milano e Bruxelles oltre a quella storica di Roma) e ridarle prestigio e ruolo in un periodo non facile tra default e risparmi traditi. Un cambio di pelle promosso lo scorso luglio nell'assemblea che ha celebrato i 100 anni dell'Abi in Piazza Affari.

«**Abbiamo** di fronte tempi di grandi cambiamenti e sfide competitive. Siamo unanimemente convinti – ha spiegato il presidente di Intesa Sanpaolo Gian Maria Gros-Pietro – che le caratteristiche professionali, la sua conoscenza del settore, la sua indipendenza di giudizio, fanno di Patuelli il candidato ideale». E anche per il presidente di Assopopolari Corrado Sforza Fogliani «è la guida migliore per i prossimi due anni». Ma forse l'apprezzamento più significativo è quello arrivato dalla controparte. «Non siamo stati sempre d'accordo con le sue posizioni, ma il suo operato è stato caratterizzato da coerenza, correttezza e trasparenza – ha commentato il segretario generale **Fabi, Lando Maria Sileoni** – in questi anni è stato garante dell'equilibrio nel settore bancario in una fase complessa».

Con la decisione di ieri, dunque, i mandati tornano a essere 4, ma servirà una decisione dei 3/4 dei membri dell'esecutivo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Antonio Patuelli, 68 anni, presidente dell'Abi e della Cassa di Ravenna



Il presidente dell'associazione verso il quarto mandato

L'Abi cambia statuto per lasciare Patuelli sul trono

■ L'Abi torna all'era pre-Mussari. E l'attuale presidente, Antonio Patuelli, si appresta ad essere riconfermato per il quarto mandato, fino al 2022. Ieri mattina il comitato esecutivo dell'associazione bancaria ha deciso all'unanimità di modificare lo statuto per consentire la possibilità di ricoprire la presidenza per quattro mandati e ha indicato Patuelli quale unico candidato per il prossimo biennio. «Abbiamo di fronte tempi di grandi cambiamenti e sfide competitive», ha detto il presidente di Intesa Sanpaolo Gian Maria Gros-Pietro, «siamo convinti in modo unanime che le sue caratteristiche ne fanno il candidato ideale». La decisione ufficiale spetterà al consiglio di dicembre che lo proporrà all'assemblea dell'associazione che si tiene normalmente agli inizi di luglio. Si torna di fatto al passato, quando lo statuto stabiliva la possibilità per il presidente di essere rinnovato per 4 mandati biennali, come accadde con Maurizio Sella. Lo statuto vigente prevedeva due mandati biennali con la possibilità di un terzo in casi eccezionali. Sostegno dai sindacati. «Non siamo stati sempre d'accordo con lui, ma il suo operato è stato caratterizzato da correttezza e trasparenza», ha detto il segretario **Fabi**, Lando **Siliconi**.



Il presidente dell'Abi, Antonio Patuelli



L'Abi lancia Patuelli verso il quarto mandato Panetta: «Tassi negativi utili, ma non a lungo»

**L'ESECUTIVO CAMBIA
LO STATUTO E TORNA
ALL'ANTICO
IL DG DI BANKITALIA:
«BISOGNA MIGLIORARE
LE NORME SUGLI ISTITUTI»**

LA NOMINA

ROMA L'Abi torna al passato ripristinando la governance ante 2010 quando ci fu l'avvento di Giuseppe Mussari, sponsorizzato da Corrado Passera (Intesa SP) e Alessandro Profumo (Unicredit) con gli altri banchieri più tiepidi. E riportando a quattro il tetto di mandati, Antonio Patuelli, eletto il 31 gennaio 2013 per sostituire l'ex presidente di Mps costretto a dimettersi per l'affaire-Antonveneta, verrà riconfermato per il biennio al 2022.

Il comitato esecutivo, riunitosi ieri a Roma, ha deciso all'unanimità di modificare un articolo dello statuto per riportare all'antico i mandati del presidente e indicare appunto Patuelli quale unico candidato per il prossimo biennio. Doppia votazione, sulle modifiche e sulla conferma del banchiere ravennate, entrambe all'unanimità (Camillo Venesio aveva nei giorni precedenti raccolto l'ok di tutti) anche se, sulla prima, ci sarebbe stato dibattito. «Abbiamo di fronte tempi di grandi cambiamenti, sfide competitive, cambiamenti nella regolazione» - ha detto il presidente di Intesa Sanpaolo Gian Maria Gros-Pietro - siamo convinti che le caratteristiche professionali di Patuelli, la conoscenza del settore, la sua indipendenza di giudizio ne fanno il candidato ideale». Anche Lando **Sileoni** leader **Fabi** ha espresso plauso: «E' un interlocutore serio e affida-

bile». La decisione ufficiale spetterà al consiglio di dicembre che, a sua volta, la proporrà all'assemblea di luglio.

L'OVAZIONE

Prima di affrontare la conferma di Patuelli, l'esecutivo ha accolto e salutato con una ovazione Fabio Panetta, dg di Bankitalia e prossimo membro dell'esecutivo Bce. Il banchiere centrale che entro fine mese completerà l'iter con il voto della Commissione Econ e quello del consiglio dei capi di stato e di governo per la consacrazione nell'esecutivo Bce, avrebbe lanciato tre messaggi-chiave.

«I tassi negativi sono stati utili e hanno contribuito a stimolare l'economia e a evitare rischi per l'inflazione», avrebbe spiegato Panetta, riscontrando più volte la condivisione dei grandi banchieri. «Tuttavia il loro effetto va verificato continuamente e valutato con grande attenzione: non possono essere misure permanenti». Il banchiere centrale che è stato quattro anni nel Supervisory board (Consiglio di Vigilanza) svolgendo un ruolo di primo piano, si è soffermato sulla regolamentazione. «C'è la volontà di confronto per ricercare il modo migliore per la fare vigilanza sulle banche con una normativa adeguata, funzionale alla crescita e stabilità. La Bce mostra buon senso».

Infine Panetta ha affrontato un tema che sta ancora di più a cuore agli istituti riconoscendo «le difficoltà dell'economia reale, di questo le banche sono ancora più importanti per finanziare le famiglie e le imprese, specie le più piccole».

Rosario Dimito

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Antonio Patuelli
presidente Abi



NOMINE/1

Quarto mandato alla guida dell'Abi per il presidente Patuelli

(Santoro a pagina 13)

APPROVATA ALL'UNANIMITÀ LA MODIFICA ALLO STATUTO CHE CONSENTIRÀ LA CONFERMA

Quarto mandato Abi per Patuelli

Gros-Pietro: è il candidato ideale per caratteristiche professionali, conoscenza del settore e indipendenza di giudizio. Sileoni (Fabi): il suo operato caratterizzato da coerenza e correttezza

DI VALERIA SANTORO
MF-DOWJONES

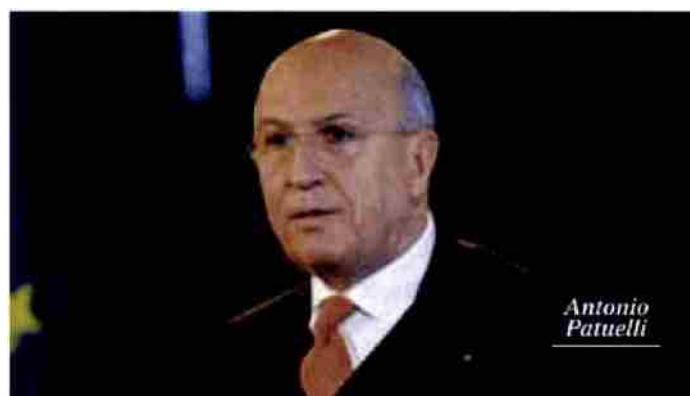
Antonio Patuelli verso il quarto mandato come presidente dell'Abi per il biennio 2020-22. Il comitato esecutivo dell'associazione, che si è riunito ieri mattina nella sede romana di palazzo Altieri, ha approvato all'unanimità una modifica allo statuto che prevede la possibilità di un quarto mandato per la presidenza. Una modifica che consente all'esecutivo di proporre il rinnovo dell'incarico a Patuelli, il cui terzo mandato scadrà nel luglio 2020. Ad annunciarlo, a margine della riunione dell'esecutivo, è stato il presidente di Intesa Sanpaolo, Gian Maria Gros-Pietro. «Abbiamo di fronte sfide competitive e cambiamenti nella regolazione. Siamo convinti in modo unanime che le caratteristiche professionali, la conoscenza del settore di Patuelli, la sua indipendenza di giudizio ne fanno il candidato ideale ed è per questo che lo proporremo al consiglio di dicembre», ha sottolineato Gros-Pietro.

«Durante la discussione in comitato», ha aggiunto il presidente di Ca' de Sass, «è stato sottolineato che anche nel passato si è verificato che l'efficacia di una presidenza

cresce col tempo. In un secondo e magari un terzo e quarto mandato il presidente è più efficace sia nel riconoscere i problemi, sia perché è meglio riconosciuto dagli interlocutori. E qui gli interlocutori sono non solo a livello istituzionale nazionale ma anche a livello sovranazionale». Questa modifica allo statuto riporta le lancette dell'Abi indietro, cancellando di fatto la burrascosa stagione targata dall'allora presidente di Mps, Giuseppe Mussari. Prima del 2010, la presidenza dell'Abi poteva essere rinnovata per quattro volte, ogni mandato per due anni. Maurizio Sella ha ricoperto l'incarico per quattro mandati. Poi il lodo Patuelli propose l'alternanza tra i presidenti espressione delle grandi e delle piccole banche e nel luglio 2010 venne eletto Mussari per il biennio 2010-12. Mussari venne poi rinnovato per un altro biennio, ma si dimise nel gennaio 2013 a causa delle vicende del Monte dei Paschi e venne sostituito da Patuelli che terminò il mandato restando in carica solo nel periodo 2013-2014.

Subito dopo Patuelli venne confermato alla presidenza dell'associazione per due mandati che sarebbero dovuti terminare nel luglio 2018. Per

consentire a Patuelli di essere confermato alla presidenza per un terzo mandato la prima modifica allo statuto venne decisa dall'esecutivo Abi nel gennaio 2018. La modifica di ieri è quindi la seconda che viene approvata per consentire a Patuelli di essere presidente per la quarta volta. Lo statuto vigente, prima dell'ultima modifica, prevedeva sempre due mandati biennali con la possibilità di un terzo in casi eccezionali per il quale era richiesto un quorum qualificato del 75% dei voti. La modifica allo statuto verrà esaminata dal consiglio Abi in programma a dicembre. «Non siamo stati sempre d'accordo con le sue posizioni, ma il suo operato è stato caratterizzato da coerenza, correttezza e trasparenza», ha commentato ieri il segretario generale della Fabi, **Lando Maria Sileoni**. «In questi anni Patuelli è stato garante dell'equilibrio nel settore bancario in una fase complessa, tra crisi internazionale e scandali; ha ridato lustro all'Abi, assicurandole un ruolo politico e liberandola dal vincolo di sottomissione a istituzioni e autorità». Inoltre, ha aggiunto, «Patuelli si è sempre battuto, in Italia e in Europa, per tutelare le banche ed è stato un interlocutore serio, affidabile e credibile dei sindacati». (riproduzione riservata)



Antonio Patuelli



Banche scomparse

Emorragia di filiali e sportelli in provincia. Allarme **della Fabi**

VARESE - L'ultima ad essere chiusa, in ordine di tempo, è stata l'agenzia di Intesa Sanpaolo di Golasecca: i residenti si sono ritrovati senza istituto di credito e con la possibilità di fare prelievi di denaro dal tabaccaio. La verità è che quella del piccolo paese della brughiera è la testimonianza di un trend che in provincia dura da almeno un decennio. Le banche tendono a razionalizzare la loro presenza sul territorio. Per dirla semplice, chiudono agenzie e filiali a causa di sovrapposizioni o semplicemente per ragioni di mercato. Il risultato dell'emorragia sta tutta nei numeri. In dieci anni in provincia di Varese sono stati chiusi 120 sportelli bancari. Il che significa, ovviamente, anche fuoriuscita di personale: circa mille persone non sono più al

loro posto di lavoro. «Queste fuoriuscite - spiega Alessandro Frontini, coordinatore **Fabi** di varese e provincia - sono il frutto di accordi su piani industriali, fusioni, turn over mancati o parziali. La chiusura delle filiali ha colpito soprattutto quei paesini dove i diversi gruppi bancari sono scomparsi. Hanno lasciato tutto nelle mani della Posta o hanno dato vita a soluzioni alternative che coinvolgono ad esempio i tabaccaia. Ma di fatto non si può certo parlare di vera e propria filiale. L'unica via di uscita è spostarsi nei paesi vicini. E in questo caso le problematiche, soprattutto per chi è avanti con gli anni, non sono certo poche». Oggi gli sportelli che restano operativi in provincia sono 440 e gli addetti sono arrivati a quo-

ta 2800.

Va detto che la provincia di Varese rispecchia quanto sta accadendo lungo tutto lo Stivale. Tra il 2008 e il 2018 il sistema ha registrato un crollo degli sportelli del 20 per cento.

Le chiusure di sportelli e filiali hanno toccato quota 65mila. Non basta. Dall'anno 2000 i dipendenti bancari usciti volontariamente verso il fondo di settore sono stati 68mila. A fronte di queste cifre importanti, negli ultimi cinque anni sono state firmate 18mila nuove assunzioni e stabilizzazioni di contratto a tempo determinato.

«Da una decina d'anni - commenta ancora Frontini - il tanto ricercato posso fisso in banca ha perso molto del suo appeal. Tra i tanti motivi che hanno portato a que-

sto cambiamento, sicuramente c'è la crisi del settore e una dirompente digitalizzazione che ha frenato molto le assunzioni. I numeri del settore antecedenti gli anni Duemila non si sono più visti. Senza dimenticare, ovviamente, i piani industriali impostati spesso sulla razionalizzazione degli sportelli». Insomma, il trend prosegue con il segno meno.

«L'unico modo per contrastare questo trend negativo - conclude il rappresentante sindacale - è immaginare un nuovo modo di fare banca, andando a formare meglio le competenze dei colleghi, cercando di creare un binomio tra la nuova tecnologia che avanza e la necessità che ha la clientela (soprattutto nei centri piccoli) di avere un contatto con l'operatore».

Emanuela Spagna

© RIPRODUZIONE RISERVATA

120

• SPORTELLI

In provincia di Varese sono 120 gli sportelli bancari che sono stati chiusi negli ultimi dieci anni. Il che ha significato la fuoriuscita dal mondo del credito di circa mille persone.

A farne le spese sono stati soprattutto i piccoli centri della provincia che sono di fatto rimasti sguarniti di servizi fondamentali, soprattutto per la popolazione avanti con gli anni.

I conti online, anche se sempre più diffusi, non soddisfano appieno le esigenze della popolazione. Così come la possibilità di effettuare alcune operazioni in tabaccheria. La banca è sempre stata considerata parte del territorio.

LA PENSIAMO COSÌ

La faccia e lo schermo

(e.spa.) - C'era una volta l'impiegato di banca, la persona che conosceva gran parte dei residenti nel quartiere dove era collocata l'agenzia, sapeva quali fossero le loro possibilità economiche, dava consigli utili per far fruttare al meglio il denaro risparmiato. Oggi, invece, c'è il computer: si può fare quasi tutto direttamente dal divano di casa propria, con un portatile sulle ginocchia. Velocità e comodità prima di tutto e sopra a tutto. Sono i vantaggi della tecnologia, amati dalle nuove generazioni e anche da chi è "over 40" e ha imparato a usare internet. Niente code, una voce metallica che risponde alle domande più frequenti e l'operazione di sportello è fatta. Facile? Sì ma non per tutti. Chi ha i capelli bianchi non sempre apprezza quella voce metallica che esce dallo schermo. Anzi, il più delle volte lo schermo non sa neppure accenderlo. E con la mente torna al passato, quando usciva di casa e a chi gli dava consigli sui soldi raccontava un po' della propria vita, avviava un dialogo. Ecco cosa manca, il dialogo con la banca. Poi ci si chiede perché gli istituti di credito non riscuotano particolare simpatia. La prima ragione è semplice: al posto delle facce ora c'è solo uno schermo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



CREDITO**NOMINE****Abi, Patuelli
verso il quarto
mandato
di presidenza**

— a pagina 21

Banche**Abi modifica
lo statuto,
Patuelli verso
il quarto mandato**

L'Abi cambia regolamento interno e torna all'era pre-Mussari. E l'attuale presidente, Antonio Patuelli, si appresta ad essere riconfermato fino al 2022

— Servizio a pagina 21

Abi, via alla modifica dello statuto Patuelli verso il quarto mandato

BANCHE

**Ripristinato il regolamento
precedente alla presidenza
di Giuseppe Mussari**

**L'attuale presidente
riproposto dal Comitato
esecutivo fino al 2022**

Laura Serafini

Il comitato esecutivo dell'Abi ha proposto ieri Antonio Patuelli, presidente dell'associazione, per il quarto mandato che decorrerà dall'assemblea del luglio 2020. Una decisione deliberata all'unanimità e seguita a una determinazione sempre all'unanimità assunta la scorsa settimana a Milano dal comitato di presidenza, presieduto in assenza di Patuelli dal vicario e presidente di Intesa SanPaolo, Gian Maria Gros-Pietro.

Per poter rendere praticabile la scelta, l'associazione deve procedere a una modifica dello statuto e ripristinare il regolamento vigente prima dell'avvento alla presidenza dell'Abi di Giuseppe Mussari nel 2010. La prima modifica

del regolamento fu deliberata allora, perché l'esecutivo dell'associazione era diviso sulla nomina di Mussari: fu varata una soluzione di compromesso che riduceva da quattro a due i mandati biennali che un presidente poteva ricoprire. L'ex presidente di Mps fu rieletto nel 2012, ma poi si dimise nel 2013 a seguito dell'inchiesta giudiziaria sulla banca senese. Fu allora che venne eletto Patuelli; il suo primo mandato ha avuto però durata solo per un anno. A fine 2018 è scaduto il secondo mandato biennale e per consentire a Patuelli di restare in sella è stata adottata una modifica dello statuto che consentiva di restare anche per un terzo mandato, ma a patto di ottenere una maggioranza qualificata del 75 per cento dei voti. Con il nuovo cambiamento dello statuto deliberato ieri i mandati biennali tornano a essere quattro, anche se per il terzo sarà necessaria una maggioranza qualificata dei voti. Ospite del comitato esecutivo, ieri, è stato il dg uscente di Bankitalia, Fabio Panetta.

«Abbiamo di fronte tempi di grandi cambiamenti, sfide competitive, cambiamenti nella regolazione - ha detto detto ieri Gros-Pietro nell'an-

nunciare la decisione - siamo convinti in modo unanime che le sue caratteristiche professionali, la conoscenza del settore, la sua indipendenza di giudizio ne fanno il candidato ideale ed è per questo che lo proporremo al consiglio». La decisione ufficiale spetterà al consiglio di metà dicembre che a sua volta lo proporrà all'assemblea dell'associazione che si tiene normalmente agli inizi di luglio.

Tra le sfide per il prossimo biennio, Patuelli ritiene prioritaria la crescita dell'Unione europea e, all'interno di essa, l'Unione bancaria. Quest'ultima non si può concretizzare se la Ue è nell'impasse e la nuova Commissione europea stenta a nascere o nasce con complicazioni.

L'altra sfida riguarda l'Italia e la necessità che si esca da situazioni di incertezza e di emergenza. Prioritario deve essere l'obiettivo di dare a risparmiatori e investitori un clima di serenità e fiducia. Altrimenti sarà dif-



facile convincere le famiglie italiane a non tenere i soldi nella liquidità. In sostanza «è necessario creare un clima di certezza, di fiducia, di incoraggiamento degli investimenti e non pensare che quando si intravede la speranza che ci sia una ricchezza immediatamente tassarla. In Italia non mancano le risorse, ma la serenità e la fiducia», sostiene Patuelli.

«In questi anni, Patuelli è stato garante dell'equilibrio nel settore bancario in una fase complessa, tra crisi internazionale e scandali; ha ridato lustro all'Abi, assicurandole un ruolo politico e liberandola dal vincolo di sottomissione a istituzioni e autorità», ha commentato ieri il segretario generale della Fabi, **Lando Maria Sileoni**.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE INNOVAZIONI DI PATUELLI

La svolta di un lavoro collegiale

La passione per la lettura, la storia del diritto e il mondo del credito

Una grande passione per la lettura, per la storia del diritto costituzionale e del risorgimento, ma anche per il mare e lo sci. Ma è la vocazione per il mondo del credito ad aver accompagnato tutto il percorso professionale di Antonio Patuelli, presidente dell'Abi dal gennaio 2013, e proposto per il quarto mandato alla guida dell'associazione. Anche durante la parentesi politica, tra il 1983 e il 1994, quando è eletto deputato per il Pli e diviene anche sottosegretario alla difesa nel governo Ciampi. A metà degli anni '80 fa infatti parte, nell'ambito della commissione Finanze, del comitato ristretto sulla riforma delle casse di risparmio, che sarebbe divenuta nel 1990 la legge Amato.

Nato a Bologna nel 1951 (sposato e

una figlia di 31 anni), Patuelli elegge Firenze città adottiva per gli studi universitari, laureandosi in giurisprudenza nel 1975. Ma il legame con la città rimane forte nel tempo: per oltre 15 anni assume incarichi presso il gruppo Carifirenze, divenendo consigliere di amministrazione della capogruppo. Ma già nel '79, ad appena 28 anni, Patuelli viene eletto nel cda della Cassa di Ravenna di cui diverrà poi presidente nel '95, dopo un'interruzione durante la carriera politica. È da presidente della banca ravennate che conduce la prima Opa condizionata su una banca popolare in Italia, la banca cooperativa di Imola. Negli anni successivi la Cassa

di Ravenna raddoppia il capitale e manda in porto alcune acquisizioni, tra cui la banca di Lucca e del Tirreno. Nel frattempo il banchiere si occupa dell'azienda agricola di famiglia e si dedica al giornalismo (è giornalista editorialista del Resto del Carlino, Nazione e il Giorno). Nel '98 Patuelli entra nel comitato esecutivo dell'Abi e, assieme a Camillo Venesio, favorisce l'incontro tra le banche di famiglia raggruppate in Pri banks e le casse di risparmio trasformate in spa dell'Acri. Da Maurizio Sella, suo predecessore alla guida dell'Abi, impara molto in quegli anni. Nel 2013 la prima presidenza: tra le innovazioni ha introdotto in Abi la collegialità (oltre all'esperienza in materia di diritto costituzionale), riorganizzando i lavori comitato di presidenza e riunendo ogni due settimane gli organi collegiali: il primo mercoledì del mese comitato di presidenza; il terzo il comitato esecutivo.

—L.Scr.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ANTONIO PATUELLI
Presidente
dell'Associazione
bancaria italiana
dal 2013



Banche. Con una modifica dello statuto, Antonio Patuelli sarà per la quarta volta presidente dell'Associazione bancaria italiana



Associazione bancaria italiana. Cambio dello statuto per l'Abi

Mediobanca, sì di Del Vecchio: Nagel va nella direzione giusta

L'imprenditore e azionista: obiettivi sfidanti, soddisfatto dei risultati raggiunti

A sorpresa — l'ennesima, nella vicenda Mediobanca — Leonardo Del Vecchio, neo primo azionista con il 9,9%, dichiara di «apprezzare lo sforzo fatto dal management» con il piano industriale presentato martedì dal ceo dell'istituto Alberto Nagel. Il piano ha «obiettivi sfidanti che vanno nella direzione auspicata da Delfin», ha scritto ieri in una nota, dichiarandosi «soddisfatto dei risultati economici raggiunti». Una mossa non scontata, dato che le prime dichiarazioni pubbliche — «Mi aspetto un nuovo piano industriale che non basi i risultati solo su Generali e Compass, ma progetti un futuro da banca di investimenti» — erano andate in direzione contraria ed erano suonate come aggressive nei confronti della linea di Nagel.

Del Vecchio fa però un passo avanti, legando direttamente il suo ingresso in Mediobanca a Generali, di cui Piazzetta Cuccia ha il 12,9% e lo stesso Del Vecchio è socio al 5%. Le due realtà «rappresentano un pezzo strategico del nostro sistema economico e hanno bisogno di stabilità; per questo il mio obiettivo è contribuire a creare un azionariato stabile che aiuti le società a crescere e avere successo nel mondo». Secondo Del Vecchio «all'Italia servono investitori e imprenditori in grado di sviluppare le sue im-

prese. Sono un imprenditore italiano e il mio percorso testimonia, da sessant'anni e con fatti concreti, il mio amore e l'attaccamento per questo Paese. È con tale spirito che, sostenuto dalla mia famiglia, ho deciso di realizzare questo investimento in un settore in cui l'Italia deve giocare da protagonista». Il faro sembra essere un grande M&A europeo.

Secondo Nagel comunque Generali è già stabile e «presidiata da azionariato italiano che ha quasi il 30%». E la stessa Mediobanca, tra patto di consultazione (12,5%) e Bollore (6,7%) ha uno zoccolo duro del 20%. Perché allora la mossa di Delfin? Secondo alcuni osservatori ci sarebbe in ballo la richiesta a Bce di crescere oltre il 10%: rivendicare una posizione non ostile al management potrebbe giocare a favore del via libera all'84enne imprenditore.

Potrebbero volerci mesi. Per il momento Del Vecchio potrà godere dei benefici da socio: il 20 novembre incasserà 41,2 milioni di dividendi, dopo soli due mesi di investimento. Da qui al 2023 il piano di Nagel prevede di alzare la remunerazione ai soci a 2,5 miliardi con una redditività dell'11%, crescendo soprattutto nel wealth management e nel credito al consumo e tenendo ferma la quota in Generali.

Fabrizio Massaro

© RIPRODUZIONE RISERVATA

In banca



● Alberto Nagel, (foto in alto) 54 anni, guida Mediobanca dal 2003 e ne è amministratore delegato dal 2008. Primo socio della banca è diventato da pochi giorni Leonardo Del Vecchio (sopra) con la holding Delfin: detiene il 9,9%



Fintech

Google entra in banca

Offrirà conti correnti ai clienti del gruppo

Da una parte Google, pronto a diventare (anche) un conto concorrente e intenzionato a collaborare con le banche. Dall'altra Facebook, che non vuole abbandonare il progetto della criptovaluta globale Libra ma intanto si porta avanti con un sistema di pagamento interno alle sue applicazioni.

In mezzo: i (nostri) soldi, e la volontà dei due colossi di raccogliere ulteriori dati sulle abitudini degli utenti e diventare il punto di riferimento per le transazioni dei 1,7 miliardi di adulti senza un conto bancario, i cosiddetti «unbanked», e di tutti gli altri in cui è crescente l'esigenza di gestire il denaro nel modo più economico e rapido possibile.

Come? Ieri il *Wall Street Journal* ha scritto che, probabilmente a partire dal prossimo anno, Google darà ai consumatori americani la possibilità di aprire un conto corrente. Nome in codice Cache, il conto si appoggerà sul gruppo bancario Citigroup. L'obiettivo di poi coinvolgerne altri: «Vogliamo collaborare con le banche e con il sistema finanziario. Può essere il percorso più lungo, ma è il più sostenibile», ha detto al giornale newyorkese Caesar Sengupta, numero uno dei pagamenti di BigG e responsabile di Google Pay.

A differenza di Apple, che con la sua Apple Card non fa riferimento alla sottostante intesa con Goldman Sachs, Google lascerà che siano le banche a mettere la faccia sul prodotto. E, come da tradizione, promette che non venderà i dati finanziari dei clienti del conto.

Martedì, invece, Menlo Park ha messo sul piatto Facebook Pay. Dopo i test in India, il colosso di Mark Zuckerberg si rivolge agli utenti americani di Messenger, Instagram e Whatsapp, terzetto di app usato nel mondo da 2,2 miliardi di persone. Pay non ha nulla a che fare con Libra, ma si appoggia a conti e carte esistenti (Paypal compreso,

anche se si è sfilato dal progetto della criptovaluta) per inviare soldi agli altri o per fare donazioni o acquisti solo all'interno dell'ecosistema di Facebook.

L'incognita in entrambi i casi? La solita: la reazione di autorità e legislatori che stanno già indagando sulla mole di dati in possesso dai due colossi e sul loro presidio del mercato.

Martina Pennisi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

1,7

miliardi

Il numero di adulti che non hanno un conto corrente

Il ceo

Sundar Pichai, 47 anni, è l'amministratore delegato di Google Inc. dal 2015



Intesa Sanpaolo

È Barrese il manager con i risultati migliori

Tre vittorie e due terzi posti su un totale di cinque «gare». È Stefano Barrese il campione del girone estivo del campionato 2019 di Intesa Sanpaolo, riservato ai diretti responsabili delle sei maxi divisioni della banca.

Barrese, numero uno operativo della Banca dei Territori, ha ottenuto i migliori risultati, nel periodo luglio-settembre di quest'anno, in tre delle cinque principali aree di misurazione delle performance delle divisioni di attività. Banca dei Territori ha primeggiato per la riduzione dei costi operativi, diminuiti dello 0,1% rispetto al trimestre precedente, a 1,250 miliardi, per l'aumento del risultato corrente lordo (+23,8%) ammontato a 746 milioni e per l'incremento dell'utile netto (+24,2%), risultato pari a 471 milioni. I due terzi posti, Barrese li ha ottenuti, invece, per la crescita dei proventi operativi netti (+1,7%), saliti a 2,253 miliardi e per quella del risultato della gestione operativa (+4%), quindi pari a 1,250 miliardi.

Sul secondo gradino del podio per le migliori performance nel terzo trimestre è salito Tommaso Corcos, il gran capo della divisione Asset management, prima per

l'aumento del risultato gestionale operativo, salito del 6,7% a 158 milioni. Corcos ha avuto anche tre argenti: per il secondo più alto incremento sia dei proventi netti (+6,2%) e, perciò, pari a 195 milioni; sia del risultato corrente lordo (+6,7%), che ammonta a 158 milioni; sia, infine, per dell'utile netto (+8,7%), risultato di 118 milioni.

Sul terzo gradino è salito Nicola Maria Fioravanti, responsabile della divisione Insurance. Il manager ha conquistato un primo posto, un secondo e due terzi. La divisione delle attività assicurative Intesa Sanpaolo, infatti, ha fatto registrare l'incremento più alto dei proventi operativi netti (+6,5%), ammontati a 296 milioni; il secondo maggiore (+6,5%) per il risultato della gestione operativa, pari a 244 milioni; il terzo per il risultato corrente lordo (+6,4%), che è stato di 243 milioni e per l'utile netto di 170 milioni (+2,2%).

Una medaglia l'hanno vinta anche Paola Angeletti, responsabile della divisione International Subsidiary Bank (minore crescita dei costi operativi, +1%) e Mauro Micillo, a capo della divisione Corporate e Investment Banking (+3,6%).

Rodolfo Bosio

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Bcc Bari, in 25 anni sempre presenti

Fondato nell'ottobre 1994 è un esempio di istituto di credito che opera sul territorio

«Uno stimolo ad operare sempre più e meglio nell'innovazione tecnologica e nello sviluppo dimensionale»

«La nostra banca coniuga la sua attività con l'etica, l'adesione ai principi della cooperazione, mutualità e solidarietà»

LOBUONO

«Da sempre con l'obiettivo di sostenere le imprese le famiglie e i giovani»

MARTELLUCCI

«Banca di comunità è andare incontro alle necessità dei cittadini»

La Banca di Credito Cooperativo di Bari si appresta a festeggiare i suoi primi 25 anni di attività sul territorio barese. Era infatti l'8 ottobre 1994 quando, dopo lunghe vicende burocratiche ed organizzative, venne inaugurata a Bari, in via Largo Bruno Giordano n. 53, la prima filiale della Banca.

Nata grazie al contributo determinante di Confartigianato Puglia, oggi la Bcc di Bari è cresciuta ed al primo sportello su Bari ne ha aggiunti altri tre, uno sempre a Bari, in via Napoli n. 159, uno a Modugno, in Piazza Garibaldi n. 39, ed un ultimo, aperto a dicembre 2018, a Giovinazzo in Piazza Garibaldi n. 62.

Il Consiglio di amministrazione, presieduto dal Cavaliere del Lavoro, Giuseppe Lo Buono, è composto da professionisti e rappresentanti delle associazioni del territorio barese: dottor Mario Laforgia (vice presidente); dottor Dario Longo; dottor Francesco De Palo; dottor Giuseppe Lorusso; dottor Emilio Meneghella e dottor Ettore Sbarra. Il collegio sindacale è composto dal dottor Cosimo Cafagna (presidente), dottor Saverio Gadaleta e dottor Riccardo Martiradonna.

Dal 3 giugno 2019 è Direttore generale della Banca il dottor Andrea Martellucci.

Nel corso dell'anno 2019 la Banca è entrata a far parte del Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea, che con le sue 142 Banche di Credito Cooperativo aderenti, rappresenta il terzo Gruppo Bancario in Italia per sportelli ed il quarto per attivi.

IL PRESIDENTE: CAVALIERE DEL LAVORO GIUSEPPE LOBUONO -

«La Banca di Credito Cooperativo di Bari, come afferma il Cavaliere del Lavoro, Giuseppe Lobo, presidente della Banca, rappresenta un chiaro esempio di istituzione chiamata ad operare per il territorio».

«Un Istituto di credito voluto con il preminente obiettivo di sostenere le imprese, le famiglie e i giovani nei loro propositi di crescita e di gestione delle ordinarie necessità».

«L'on. Antonio Laforgia, sindaco e deputato di Bari, custodiva da tempo il progetto di realizzare anche nella nostra città un esempio di Cassa che non fosse solo destinata alla ruralità e all'artigianato, ma anche ai cittadini comuni, a quanti contribuiscono con i loro risparmi e con i loro piccoli investimenti a fornire una spinta consistente all'economia generale».

«La grande storia, quella dei personaggi e delle vicende da manuale, è la sommatoria dei piccoli accadimenti, non esposta ai riflettori, ma certamente capace di fecondare risultati eccellenti per la comunità».

«Il cammino della BCC di Bari è stato costante e impegnativo in questo quarto di secolo, attraversando momenti sul piano sociale, economico e finanziario abbastanza critici, ma restando sempre fedele alla sua missione di istituto nato per valorizzare la cooperazione, la mutualità, il risparmio».

«Con l'adesione al GBCI abbiamo inteso entrare a far parte di un sistema che ci garantisce di poter continuare a svolgere il nostro ruolo di Banca di Comunità e di Banca Cooperativa Mutualistica, ma in chiave moderna, offrendo alle famiglie ed alle imprese servizi innovativi e competitivi».

«La celebrazione dei suoi primi 25 anni di presenza sul territorio vuole e deve essere uno stimolo ad operare sempre più e sempre meglio nell'innovazione tecnologica e nello sviluppo dimensionale».

IL VICE PRESIDENTE: DOTTOR MARIO LAFORGIA -

«Il calo generalizzato dei prestiti alle imprese di minore dimensione, che in Puglia nell'ultimo anno raggiunge flessioni dell'8%, dimostra ancora una volta che l'accesso al credito è sempre più difficile per le piccole imprese, complice anche l'eccessivo sospetto e pregiudizio con i quali esse sono considerate dai grandi gruppi bancari».

«È una delle ragioni che ci spinge a moltiplicare ogni sforzo per l'affermazione ed il consolidamento della Banca di Credito Cooperativo di Bari, che a 25 anni dalla sua costituzione, è oggi operativa con sportelli a Bari, Modugno e Giovinazzo, con una zona di competenza territoriale su 14 comuni della provincia».

«Una banca, che pur tra le difficoltà di una congiuntura incerta nella quale il sistema economico fatica a riprendersi dopo la recessione, tie-



ne sempre saldi i principi ispiratori del credito cooperativo che sono la mutualità, il localismo e la solidarietà, guardando sempre all'obiettivo primario della tutela del risparmio e del sostegno finanziario alle piccole e medie imprese ed alle famiglie».

«Tutto questo grazie non solo ai padri fondatori che venticinque anni fa ebbero l'intuizione di costituire nel capoluogo di regione una cassa rurale ed artigiana, oggi banca di credito cooperativo, ma grazie soprattutto a quei 1.133 soci della prima ora che credettero in tale audace progetto e a tutti gli altri che negli anni si sono aggiunti. Essi sono il vero capitale in cui crediamo, quello umano, fatto di persone che credono nella cooperazione e nella solidarietà».

IL DIRETTORE GENERALE: DOTTOR ANDREA MARTELLUCCI

«In 25 anni di attività - afferma il direttore generale della Banca, il dottor Andrea Martellucci - la Banca ha tenuto fede alla propria mission di banca di comunità, così come tracciata dai propri fondatori, continuando ad essere banca istituzionalmente incline ad interagire con le componenti più autentiche della realtà che ci circonda: famiglie, imprese, piccole comunità, gio-

vani a cui fornire il sostegno per una qualsiasi esigenza o anche una opportunità di investimento dei loro risparmi».

«Banca di comunità è appunto questo: andare incontro alle necessità che si manifestano quotidianamente nelle case dei comuni cittadini o nelle piccole aziende, privilegiandone gli interessi con interventi mirati altresì allo sviluppo economico di città e paesi».

«Il nostro istituto di credito coniuga la sua complessa attività con l'etica, differenziandosi proprio per la convinta adesione ai principi della cooperazione, della mutualità e della solidarietà: in sostanza, i valori che possono propiziare forme di benessere a tutti i livelli».

«La BCC, in 25 anni di attività, ha compiuto un percorso caratterizzato costantemente da risultati positivi, anche in periodi di congiunture sfavorevoli durante i quali ha intensificato peraltro il suo impegno soprattutto a favore delle categorie produttive».

«Anche l'anno 2019 si sta concludendo con risultati positivi, in crescita rispetto agli anni precedenti. I dati parziali al 30 settembre 2019 evidenziano infatti un utile al lordo delle imposte pari a 430mila euro, in crescita rispetto al risultato del 31 dicembre 2018, pari a 195mila euro».

«I volumi intermediati si

incrementano. Particolarmente positivo l'andamento della raccolta complessiva che, al 30 settembre 2019, è pari a circa 164 milioni di euro, in aumento del 9,3% rispetto ai dati di fine anno 2018, a conferma di come i nostri soci e la nostra clientela ci percepiscano come una Banca solida e trasparente».

«In termini di solidità patrimoniale il Ceti ratio si attesta infatti al 24,19%, ben al di sopra della media degli istituti di credito italiani».

«L'affermazione della BCC di Bari va ascritta alla clientela, aumentata esponenzialmente anno dopo anno, alla riconosciuta professionalità del personale, aggiornato sulle dinamiche bancarie e pronto a confrontarsi con il nuovo e agli amministratori la cui legittima ansia di guardare avanti si accompagna ad una prudenza gestionale in grado di assicurare stabilità e congruità ai bilanci».

«Con i collaboratori, presenti nella direzione generale e nelle varie filiali, sono allo studio ulteriori sistemi di inserimento nei territori di competenza della Banca - conclude il direttore Martellucci - per rendere il composito quadro delle nostre operazioni sempre più rispondente alle mutevoli richieste della collettività».



PRESIDENTE Giuseppe Lobo



DG Andrea Martellucci



LA SEDE STORICA
L'8 ottobre del 1994 venne inaugurata a Bari in Largo Bruno Giordano 53 la prima filiale. In alto il consiglio di amministrazione

SPECIALE FINANZA

COME CAMBIA IL SETTORE CON I TASSI A ZERO

Le banche «pensano» 4.0 E puntano sulla consulenza

Aumentano gli investimenti in tecnologia per sfidare Google & C. Obiettivo: Seguire la vita della clientela

SOLIDITÀ

Gli istituti tagliano
le sofferenze e i prestiti
salgono più del Pil

SFIDE

La politica Bce riduce
i margini degli istituti
Il tesoro dei Big data

IL CASO

di Onofrio Lopez

Le banche italiane sono il vero specchio dello stato di salute del nostro Paese. È quanto emerge dai dati dell'Abi, l'associazione bancaria italiana presieduta da Antonio Patuelli. Al 30 settembre scorso i prestiti a famiglie e imprese registravano una crescita su base annua dello 0,7% a circa 1.300 miliardi di euro. Il ritmo di incremento non è da Guinness dei primati ma è comunque superiore al tasso di crescita previsto per il Pil quest'anno (+0,2% secondo la Nota di aggiornamento del Def), segno che gli istituti stanno compiendo il proprio dovere. Tanto più che le sofferenze (cioè i prestiti non restituiti al netto delle svalutazioni e degli accantonamenti) lo scorso agosto erano 32,5 miliardi, in calo rispetto ai 40,5 miliardi di agosto 2018 (-19,8%) e più che dimezzate rispetto ai 65,6 miliardi di due anni prima. Insomma, le banche hanno continuato a prestare e, nello stesso tempo, hanno cercato di rafforzare il proprio capitale. I depositi della clientela sono aumentati, sempre a settembre, del 4,7% annuo a 1.557 miliardi. Un evidente segnale di fidu-

cia: le banche continuano a essere il salvadanaio preferito degli italiani con una raccolta complessiva a breve e medio termine (incluse le obbligazioni) che sfiora i 1.800 miliardi di euro, in pratica il Pil italiano è al sicuro nelle banche.

Questi dati, però, raccontano anche un'altra storia che si chiama spread. No, non stiamo parlando del differenziale di rendimento tra il Btp decennale italiano e l'omologo Bund tedesco. Si tratta del differenziale tra il tasso medio applicato ai depositi e alle obbligazioni bancarie (0,6%) e quello applicato mediamente ai prestiti (2,51%). A settembre si è attestato a 191 punti base, circa 110 punti in meno dei livelli pre-crisi. D'altronde, se la Bce tiene i tassi a zero, il mercato non può che calibrarsi. Cosa significa questo? Che se per un risparmiatore è più conveniente il mutuo per la casa, per la banca questo si traduce in un minor guadagno.

Poiché per evidenti limiti quantitativi della moneta il volume dei finanziamenti non si può espandere all'infinito (in modo da recuperare con la quantità quello che si perde a livello del singolo), al business bancario non resta che intraprendere strade nuove, facendo leva anche sulla minore convenienza per il risparmiatore nel tenere il denaro bloccato sul conto corrente. In-

somma, gli istituti di credito stanno diventando dei consulenti a tutto tondo dei loro clienti, dei «lifetime partner» della clientela in grado di fornire advisory di prima qualità in tutti i momenti importanti della vita. Le banche, però, non possono fare questo basandosi sul modello di business tradizionale ma sono chiamate a una serie di investimenti importanti, in primo luogo, sulle tecnologie più avanzate e, in secondo luogo, sulla creazione di network di professionisti specializzati nelle proposition più evolute.

Le banche come tech company? La risposta non può che essere affermativa considerato che la nuova direttiva europea sui servizi di investimento avanzati lascia ampio spazio ai giganti tecnologici come Facebook, Google, Apple e Amazon di inserirsi nel business dei pagamenti e dei servizi finanziari. «Le Big Tech hanno una potenza di fuoco enorme in investimenti e capacità di fare leva su una massa di dati enormi diventando una minaccia reale attraverso la disintermediazione della relazione con il cliente», ha spiegato Corrado Panzeri, responsabile InnoTech Hub di Ambrosetti. Le banche, come le assicurazioni, devono tesaurizzare il proprio patrimonio di dati della clientela per arrivare prime in questa sfida. Basti pensare



che la banca più redditizia al mondo, l'americana Jp Morgan, ha un ritorno sul capitale di poco inferiore all'11%, contro il 15,2% di Amazon e Google e lo strabiliante 40,7 di Apple. Nell'epoca dei social network, dei pagamenti digitali e del bitcoin, però, sarà sempre il capitale umano a fare la differenza, questa volta con il coinvolgimento di ingegneri e data analyst.

I numeri

1.300

L'ammontare, in miliardi di euro, a settembre dei prestiti delle banche a famiglie e imprese (in crescita dello 0,7%)

32,5

Il peso, in miliardi di euro, delle sofferenze sui bilanci delle banche ad agosto, ma dimezzato rispetto a 2 anni prima

128.447

L'importo medio erogato in euro, con un contratto di mutuo, dalle banche italiane nel mese di settembre (+3,2%)



Il presidente dell'Abi, Antonio Patuelli. L'associazione che cura la lobby dell'industria bancaria italiana sta trattando con i sindacati le condizioni per il rinnovo del contratto nazionale dei lavoratori del credito.

SPECIALE FINANZA

PER CHI CERCA CASA

Mutui in saldo, vince il tasso fisso E le surroghe registrano il pieno

A settembre si potevano strappare prestiti anche all'1 per cento

STIME

Per le famiglie risparmio fino a 700 euro l'anno rispetto a gennaio

Giulio Pecci

■ L'ammontare totale dei mutui delle famiglie a settembre ha registrato, sulla base dei dati di Bankitalia, un incremento medio annuo dell'1,5% a quota 381 miliardi di euro. Il tasso medio sulle nuove operazioni per acquisto di abitazioni, ha rilevato l'Abi, è rpari all'1,45% (1,70% ad agosto 2019, 5,72% a fine 2007). In particolare, nel secondo trimestre dell'anno in corso la quota di acquisti finanziati con mutuo ipotecario è salita di quasi due punti percentuali (all'80% circa) mentre rimane pressoché stabile il rapporto fra il prestito e il valore del singolo immobile (74,2%). A settembre scorso il tasso preferito si conferma quello fisso. Sul totale delle nuove erogazioni di mutui oltre l'80% sono stati infatti a tasso fisso.

«I tassi ai minimi storici hanno consentito nel mese di settembre un risparmio compreso tra i 360 e i 720 euro annui per chi decide di accendere un mutuo, rispetto ai tassi in vigore lo scorso gennaio», ha commentato il Codacons. I tassi rasoterra consentono poi a colo-

ro che già pagano un mutuo di utilizzare l'istituto della surrogà, strappando condizioni estremamente vantaggiose alle banche. Grazie alla diminuzione dell'Irs (l'indice europeo che guida l'andamento di questa tipologia di finanziamento), ha rilevato l'osservatorio di Facile.it e Mutui.it, i migliori tassi offerti a settembre per un mutuo medio (126.000 euro in 25 anni, quota finanziata pari al 70% del valore dell'immobile) oscillavano tra un Taeg dell'1,04% e l'1,34%, con un calo, rispetto a gennaio dello 0,55-1,20%; con un risparmio medio per i consumatori di 30 e i 60 euro al mese.

La diminuzione dell'Irs ha poi schiacciato la differenza tra tasso fisso e variabile. Molti italiani cercano quindi di assicurarsi queste condizioni favorevoli: guardando alle richieste di mutuo raccolte a settembre, emerge che il 93% degli aspiranti mutuatari ha optato per il tasso fisso; era l'86% a giugno, l'84% a gennaio 2019.

L'importo medio richiesto è stato 133.477 euro, l'1,3% in meno rispetto a giugno. Il calo non deve però preoccupare perché legato, prevalentemente, all'aumento delle surroghe. In diminuzione anche il Loan To Value, il rapporto tra valore dell'immobile e valore del mutuo richiesto, passato nei 3 me-

si analizzati dal 67% al 63%. La durata media dei piani di ammortamento richiesti è poco più di 21 anni, mentre l'età media dei richiedenti è 41 anni circa. Quanto alle somme effettivamente concesse dalle banche emerge che a settembre gli istituti di credito sono stati più generosi; l'importo medio erogato è stato pari a 128.447 euro, in aumento del 3,2% rispetto a giugno.

È ancora il momento di acquistare casa con un mutuo? «Ad oggi, visti i prezzi degli immobili ancora convenienti, l'abbassamento dei tempi di compravendita e i tassi dei mutui ai minimi storici, permangono interessanti opportunità sul mercato immobiliare sia per chi vuole comprare a scopi abitativi sia per chi vuole comprare a titolo di investimento», ha chiosato Renato Landoni, presidente di Kiron. Alcuni istituti, inoltre, sono tornati a proporre il mutuo al 100% del valore dell'immobile senza ricorso al Fondo di Garanzia e con tassi intorno al 2,5 per cento.



SPECIALE FINANZA

LA BANCA WEALTH DI MEDIOBANCA

CheBanca!, talento e innovazione al servizio dei clienti

Focus sul wealth management. Bassani: «Da noi ricette su misura per investire»

IL MANAGER

«Sui mercati cresce l'esigenza di protezione. Presto i nuovi advisor»

Andrea Farinacci

■ Il wealth management sarà uno dei segmenti chiave per il raggiungimento degli obiettivi del piano industriale 2019-2023 del gruppo Mediobanca. Questa area di business rafforzerà nei prossimi quattro anni il ruolo di primo contributore alle commissioni del gruppo in maniera complementare al core business del corporate investment banking. Nella divisione Wealth un ruolo importante sarà svolto da CheBanca!, già potenziata nella gestione del risparmio e degli investimenti con l'acquisizione di Barclays nel 2016 e con la crescita delle reti distributive.

«Nei prossimi quattro anni ci rafforzeremo ulteriormente», dichiara Lorenzo Bassani, direttore commerciale e marketing di CheBanca!. «A livello nazionale inseriremo nuovi advisor in risposta al crescente fabbisogno di protezione e programmazione finanziaria della clientela premier», aggiunge il manager di Chebanca! rimarcando che questa precisa necessità si è sviluppata anche in seguito a un prolun-

gato regime di tassi bassi o negativi.

«Lo scenario attuale presenta, inoltre, diversi elementi di incertezza, dalla guerra commerciale tra gli Stati Uniti di Donald Trump e la Cina di Xi Jinping, fino alla Brexit, ma non solo», commenta Bassani sottolineando che «occorre monitorare le prospettive della crescita globale che mostra segnali di indebolimento».

Un contesto dove il sentiment dei mercati potrebbe risentire di eventuali dati macroeconomici negativi, interrompendo i trend rialzisti che hanno caratterizzato i principali mercati nel 2019. «Ora più che mai è importante affiancare al meglio i nostri clienti nelle scelte di investimento garantendo la diversificazione del portafoglio ed elementi di protezione che, in caso di aumento della volatilità dei mercati, aiutino a stabilizzare le performance», osserva Bassani.

Le view di mercato di CheBanca!, nate dalla collaborazione con la fabbrica prodotto del gruppo, Mediobanca Sgr, a cui è affidata l'attività di advisory e la costruzione dei portafogli modello, garantiscono qualità nella lettura dei mercati poi declinata sugli obiettivi di investimento. In questa attività gli advisor di CheBanca! svolgono un ruolo fondamentale per guidare quotidiana-

mente il cliente nelle scelte tattiche per la costruzione e manutenzione periodica dei portafogli.

«Oggi proponiamo di moderare la rischiosità riducendo l'esposizione ai titoli che tendono ad amplificare i movimenti del mercato. Una valida alternativa può, inoltre, essere data da alcune strutture di *investment certificates* che permettono di partecipare all'andamento dei mercati con delle protezioni sui ribassi», precisa il manager di CheBanca! puntualizzando che «per quanto riguarda l'approccio ai beni rifugio si può decidere di investire una parte del portafoglio nel tratto a breve termine della curva Usa, ma anche in strumenti che partecipino ai rialzi delle quotazioni dell'oro: tra le strategie dei fondi privilegiamo quelle flessibili a bassa volatilità».

Opportunità di investimento che possono essere colte solo attraverso operatori in grado di interpretare la complessità dei mercati coniugandola con gli obiettivi della clientela. «Talento, innovazione e valore dell'offerta coniugati a una piattaforma evoluta e a un pricing trasparente e fair sono fattori fondamentali su cui investiremo quotidianamente a supporto della nostra crescita e di quella dei nostri clienti», conclude Bassani.



SPECIALE FINANZA



Lorenzo Bassani è il direttore commerciale e marketing di CheBanca!, la banca wealth del gruppo Mediobanca. In un contesto macroeconomico di incertezza come l'attuale, CheBanca! affianca la clientela nella gestione degli investimenti.

BPER

Il mondo pensato a misura di cliente

Ascoltare è il fulcro della strategia di BPER Banca. L'istituto si è dotato di un impianto per la rilevazione delle opinioni dei clienti, una base di lavoro fondamentale per favorire la diffusione, la buona reputazione e la fidelizzazione del brand. Il cliente è al centro del progetto

A pagina 4

«Ascoltare è il fulcro della nostra strategia» BPER e il mondo pensato a misura di cliente

Decine di migliaia di opinioni raccolte ogni anno

**«Così si offrono i servizi migliori e si può giocare d'anticipo sulle difficoltà»
Un nuovo modello di filiale già operativo in 18 città: spazio alla formazione**

MODENA

«Un cliente soddisfatto è la migliore strategia di business» dice l'economista Michael LeBoeuf. Concorda BPER Banca che mette il cliente al centro della progettazione e delle scelte strategiche. L'istituto si è dotato di un impianto per la rilevazione delle opinioni dei clienti, una base di lavoro fondamentale per favorire la diffusione, la buona reputazione e la fidelizzazione del brand. Tanto che il servizio è stato attivato già a livello di singola filiale.

Ascoltare, insomma, è una delle attività più importanti. «Attraverso l'introduzione del programma Net Promoter Score, l'indicatore che confronta la proporzione di chi consiglierebbe di rivolgersi a noi e chi no, misuriamo la propensione a fare passaparola positivo dei clienti della Banca e ci facciamo raccontare come deve essere l'esperienza di servizio ottimale» spiega Pierpio Cerfogli **(nella foto)**, vice direttore generale e cdo di BPER Banca. «Questa attività di ascolto – prosegue – prevede come principale canale di contatto l'utilizzo di questionari on line inviati via e mail. Racco-

gliamo annualmente circa 80.000 interviste su clienti privati e piccoli imprenditori dai quali emerge che abbiamo un livello di NPS tra i più alti delle banche tradizionali. Ascoltare la voce dei nostri clienti è importantissimo: se non ascolti non conosci, se non conosci non capisci, se non capisci non fai».

Dopo questa prima fase, la strategia prosegue con l'individuazione dei driver di maggior soddisfazione dei clienti. In base ai risultati del lavoro di ascolto, vengono potenziati i driver di maggior successo, altri vengono modificati e modulati secondo la soluzione migliore. Se da un lato i punti di forza vengono subito valorizzati, dall'altro l'istituto gioca d'anticipo per intercettare i momenti di difficoltà e neutralizzarli tempestivamente. «È importante poter ragionare sui momenti – prosegue Cerfogli – con particolare riguardo ai più importanti e difficili dove la prosa della vita ha più bisogno di punteggiatura. Sono convinto che le imprese che sono in grado di identificare le circostanze di insoddisfazione e vulnerabilità dei clienti con prontezza non fanno fatica a distinguersi dai concorrenti».

Tradotto in pratica significa che

BPER Banca vuole offrire ai clienti una realtà vicina alle loro esigenze, che conosca i territori, la storia delle imprese e delle persone e che offra risposte lineari e competenti. «Questa è la vera sfida da vincere». Dalla strategia di ascolto nascono prodotti mirati. 'BPER Offerta On Demand' consente al cliente di costruire assieme al suo consulente il miglior conto corrente. 'Global Advisory' è il servizio di consulenza evoluta che attraverso una squadra di tecnici specializzati, utilizza una piattaforma informatica per pianificare il futuro del cliente e della sua famiglia sui temi finanziari, immobiliari, successori, di protezione e previdenziali.

Non possono mancare i social network per dialogare con i clienti. Nel primo semestre del 2019, sulla pagina Facebook, Bper Banca ha generato 7.500 conversazioni, focalizzate principalmente



sui temi di engagement degli utenti e richieste di informazioni con particolare interesse per le attività di responsabilità sociale. Anche il chatbot Dotti, con intelligenza artificiale presente su Messenger, ha generato molta curiosità: nel primo semestre le sessioni sono state più di duemila. Lo stesso numero di contatti al giorno gestito dal Contact Center del Gruppo BPER. Risponde solo dall'Italia (per favorire l'occupazione nazionale) ma è in grado di fornire assistenza in 6 lingue oltre all'italiano: inglese, francese, spa-

gnolo, romeno, portoghese e arabo.

Se l'ascolto è la strategia vincente, la filiale deve essere uno dei luoghi più importanti per metterla in pratica. Così BPER ha messo in campo un nuovo layout di filiale che, da un lato, assicura standard di sicurezza elevati e dall'altro offre ai clienti spazi per gli incontri con i professionisti della banca e luoghi dove poter operare per conto proprio. Il nuovo modello di filiale – spiega BPER – è già stato sperimentato con successo in 18 città e nuovi rinnovamenti verranno proposti nei pros-

simi mesi. Le filiali, inoltre, si trasformano anche in luoghi di formazione. Negli ultimi anni sono stati organizzati eventi di educazione finanziaria per famiglie e bambini. Dal 2016 circa 65mila bambini sono stati coinvolti nel progetto di edutainment GRANDE! Da quest'anno spazio anche ai ragazzi delle scuole secondarie con il progetto 'Un passo verso il futuro', ma anche ad eventi quali 'la Cicala e la Formica' e gli 'Aperitivi Finanziari' con focus sui prodotti di risparmio, assicurativi e di investimento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Dal 2016 decine di migliaia di bambini hanno preso parte ai progetti di educazione finanziaria organizzati da BPER. A destra, un'immagine del nuovo layout di filiale già adottato dalla banca in 18 città

Google spaventa gli istituti

Dopo carte di credito e pagamenti i colossi del web diventano banche

La società californiana pronta a superare in corsa Facebook e Apple, che si limitano ad offrire servizi per le transazioni digitali. Dal prossimo anno i clienti potranno aprire veri conti correnti

NINO SUNSERI

■ Google si prepara a entrare nel settore bancario. Da gennaio offrirà alla clientela la possibilità di aprire un conto corrente accelerando lo sviluppo del 'fintech' a scapito delle banche tradizionali. A svelare i piani è il *Wall Street Journal*. Proprio per smorzare le prevedibili reazioni il direttore generale della Big Tech Caesar Sengupta, fa sapere che l'operazione sarà gestita insieme a Citigroup. «Il nostro approccio - dice - sarà quello di lavorare fianco a fianco con le banche e il sistema finanziario».

Non una banca a sé, quindi. È una fintech alla AliPay di Alibaba che ha scardinato le certezze del sistema bancario cinese. Semplicemente un servizio aggiuntivo da offrire all'affezionata clientela. Legato comunque al settore bancario. «Sarà un lungo sentiero da percorrere, ma più sostenibile», ha spiegato il manager di Google.

PROGETTO CACHE

Il progetto si chiama «cache» e rappresenta la più audace mossa dei colossi della rete nei confronti settore bancario. Apple e Facebook, si sono già misurati con l'offerta in campo creditizio. Hanno però incontrato ostacoli, perché i consumatori sono sempre più cauti nel fornire informazioni personali ai big della rete dopo i furti di dati che si sono verificati negli ultimi anni. Anche Google è finita nel mirino delle autorità federali per aver utilizzato senza autorizzazione le informazioni sanitarie di 50 milioni di americani. Nè si può dimenticare che è sotto esame su altri fronti. A cominciare dai dati immagazzinati dall'intelligenza artificiale del suo alto-parlante digitale Alexa. Poi Google Map che traccia gli sposta-

menti delle persone e infine suo potente servizio di e-mail. Per questo Caesar Sengupta ha assicurato che Google non venderà i dati dei suoi utenti, in questo caso finanziari. Così come non userà le informazioni di Google Pay per scopi legati alla pubblicità.

MINIERA DI INFORMAZIONI

I conti correnti sono un prodotto a scarso valore aggiunto tanto che anche le banche tradizionali evitano di farli pagare quando sono esclusivamente on line. Tuttavia contengono informazioni che gli istituti tradizionali non sfruttano mentre per i giganti del web possono diventare miniere d'oro. Il loro algoritmo non avrà difficoltà a segmentare la clientela a partire dal saldo medio classificandolo per età e per categoria, le bollette che vengono pagate ogni mese, come vengono spesi i soldi. Secondo McKinsey gli utenti avrebbero più fiducia in un prodotto finanziario che arriva da Google, più di Apple e Facebook, ma meno rispetto ad Amazon.

Google non ha ancora deciso se farà pagare commissioni per il suo conto corrente pensando soprattutto ai giovani. Sarà possibile chiedere un finanziamento. C'è da dire che Google sta cercando di introdurre servizi finanziari da tempo. Nel 2011 ha lanciato Google Wallet, che permette acquisti digitali appoggiandosi alle carte di credito o di debito. La società si sta concentrando sul mercato indiano dove i mobile payment stanno crescendo molto velocemente, come in Cina. Ha introdotto un servizio di pagamenti, Google Pay nel 2018 aveva 39 milioni di utenti, e secondo le stime di Juniper Research arriverà a 100 milioni entro il 2020.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Fondi Cdp a Banca Ubi per le pmi del Sud

IL PATTO

È stato sottoscritto il Protocollo d'Intesa tra Cassa Depositi e Prestiti e UBI Banca che sancisce l'avvio di una collaborazione per promuovere iniziative di sostegno alle imprese italiane. Come prima declinazione operativa del Protocollo, CDP ha concesso a UBI un finanziamento da 500 milioni di euro che sarà impiegato in nuovi finanziamenti alle piccole e medie imprese operanti nelle otto Regioni del Mezzogiorno. Tali finanziamenti potranno avere un importo massimo di 15 milioni di euro e scadenza non inferiore a 36 mesi.

L'iniziativa si inquadra nelle linee strategiche del Piano industriale 2019-2021 di CDP che prevede specifiche azioni di supporto delle imprese del Mezzogiorno, promuovendo un allungamento delle scadenze dei finanziamenti.

Oltre alla concessione di liquidità, da parte di CDP a UBI la collaborazione riguarda anche altri ambiti operativi. Tra questi: l'attivazione di strumenti di garanzia, anche con il coinvolgimento dei Confidi o mediante l'utilizzo di "sezioni speciali" del Fondo di Garanzia per le PMI, costituite da CDP, che possano migliorare le possibilità e le condizioni di accesso al credito bancario. La partnership intende inoltre sviluppare strumenti di finanza alternativa quali i cosiddetti "basket bond", operazioni di cartolarizzazione di mini-bond appositamente emessi da imprese PMI e Mid-Cap, in relazione ai quali CDP e UBI agirebbero in qualità di investitori principali, attraendo così ulteriori capitali privati.



Bcc Napoli bilancio con un utile di 3,4 milioni

Il miglior bilancio nei primi nove mesi dell'anno registrato dal 2009 in poi e un terzo trimestre in ulteriore incremento che pone le condizioni per un raddoppio dell'utile di esercizio rispetto all'anno scorso. Il Cda della Banca di Credito Cooperativo di Napoli ha approvato il bilancio al 30 settembre 2019 con un utile lordo di 3,4 milioni di euro con un incremento del 167% rispetto al risultato di esercizio 2018, una crescita importante degli impieghi (finanziamenti) pari al +9,3%, una crescita altrettanto cospicua della raccolta diretta (depositi) pari al +18%, una significativa evoluzione del patrimonio netto che cresce del 21% da inizio 2019. «Sono certo che l'ultimo trimestre sarà ancora a confermare tali valori di pari passo all'irrobustimento sia patrimoniale sia delle nostre risorse umane. Il "vvinapoletano" è una realtà imprenditoriale che ormai è guardata con interesse scientifico a livello mondiale» sottolinea il presidente della Banca di Credito Cooperativo di Napoli Amedeo Manzo (nella foto).



La Commissione e l'Antitrust Ue perseverano nel favorire i tedeschi. Ora basta

DI ANGELO DE MATTIA

Siamo alle solite? Due pesi e due misure? La Commissione Ue, nelle figure dei responsabili della funzione Competition, sotto la direzione della ben nota Commissaria Margrethe Vestager che vuole sempre apparire inflessibile, si accingerebbe a dare il sostanziale nulla osta all'intervento pubblico per 3,6 miliardi per la ricapitalizzazione della tedesca NordLb: un vero e proprio salvataggio effettuato principalmente con l'intervento dei Länder e delle casse di risparmio. Non determinerebbe tale operazione, secondo quanto viene anticipato, distorsioni della concorrenza. E' veramente così? E la Direttiva sul "bail-in"? E il "burden sharing"? Si interpretano per gli amici e si applicano solo agli altri? Come la mettiamo con il rigorismo sperticato adottato nel caso Tercas, che è costato, però, una salutare sberla alla Commissione ad opera del Tribunale dell'Unione? Commissione che, perseverando nel suo acritico rigorismo, ha per giunta fatto appello alla Corte di giustizia contro la sentenza del Tribunale. Qualcuno potrebbe osservare che casi di misure pubbliche per istituti in difficoltà si sono avuti pure in Italia: si veda la ricapitalizzazione precauzionale pubblica nel caso Montepaschi e la garanzia dello Stato nel caso Carige. Ma qui siamo pienamente nell'ambito degli strumenti normativi previsti dalla vigente disciplina. Per di più, è noto che, per esempio, nel caso Carige, se non vi fosse stato l'intervento del Fondo interbancario di tutela dei depositi – che opera con risorse private, come il Tribunale dell'Unione ha confermato – e non vi fossero state alternative di mercato, la via che sarebbe stata intrapresa era quella della ricapitalizzazione precauzionale, non facile da ammettersi secondo le norme vigenti, oppure quella della liquidazione. Nel caso delle banche venete si è dovuto, invece, fare ricorso alla liquidazione ordinata. Ben altra cosa è il salvataggio della NordLb, per il quale scompare l'ipotesi che possa essere ritenuta aiuto di Stato. Vedremo quale sarà la decisione, una volta formalizzata, e se e quali oneri porrà a carico degli azionisti della Banca nell'ammettere la ricapitalizzazione. Sta di fatto che il comparto della Commissione che più si espone a critiche per decisioni cer-

vellotiche è proprio quello che sovrintende alla concorrenza al quale, senza considerare gli errori compiuti, si è deciso di confermare la preposizione proprio della Vestager. Se il buongiorno si vede dal mattino, è probabile che il nuovo mandato della Commissaria sarà contrassegnato dalla stessa linea fin qui adottata, senza far tesoro degli errori compiuti. Ciò ripropone, più in generale, l'esigenza che in materia bancaria il Governo, benché costretto ad affrontare all'interno questioni ancor più complesse, quali la vicenda Ilva e l'iter della legge di bilancio – questioni che a momenti sembrano portare l'Esecutivo sull'orlo della caduta – tuttavia espliciti, in sede europea, una forte iniziativa di contestazione e di proposta. Sulla questione dell'attribuzione di un coefficiente di rischio ai titoli pubblici abbiamo scritto su queste colonne mercoledì. Si aggiunge la prospettazione della modifica del Trattato Ue per la riforma del Meccanismo europeo di stabilità a proposito della quale il noto economista Giampaolo Galli ha espresso in Parlamento un parere nettamente contrario, con particolare riferimento alle linee di credito precauzionali che il Mes potrebbe concedere a un Paese, ma che non potrebbero essere decise a favore di chi si trovi sotto procedura per deficit eccessivo o non abbia ottemperato al Patto di stabilità negli ultimi due anni. Si pensi alla condizione in cui si può trovare l'Italia e alle gravi conseguenze. Comunque, se ne ricava che alla revisione del Trattato si può andare per modifiche di questo tipo che rappresentano una "reformatio in peius" e non per altre revisioni, a cominciare dalla mutualizzazione dei rischi anche se molto limitata, almeno per ora. Torniamo ai due pesi, soggiungendo che si tratta di una storia che deve finire perché, diversamente, finisce con l'alimentare una visione distorta dell'Unione, quando, invece, la causa è ancora quella di un ruolo decisamente preponderante dei voleri della Germania e di una burocrazia comunitaria autoreferenziale, capace di porre limiti, vincoli, doveri se non "diktat" che, a volte, quando vengono sottoposti all'esame di legittimità, non lo superano. (riproduzione riservata)



Su Montepaschi in arrivo il responso dell'Europa

A breve Dgcomp si esprimerà sul derisking. Nel piano diverse opzioni per ripulire l'attivo della banca in vista della cessione. Ma resta il nodo degli aiuti di Stato
Gualtieri a pagina 2

CREDITO/I ENTRO LA FINE DEL MESE BRUXELLES POTREBBE ESPRIMERSI SUL DERISKING

Mps, in arrivo il responso Ue

Nel piano diverse opzioni per ripulire l'attivo e cedere gli npl al 25-30% del nominale. Il nodo degli aiuti di Stato

DI LUCA GUALTIERI

Il confronto tra Roma e Bruxelles sul futuro del Montepaschi potrebbe presto arrivare a un decisivo punto di svolta. Secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza*, entro fine novembre la DgComp di Margrethe Vestager dovrebbe esprimersi sul piano presentato dal Tesoro per ripulire la banca senese e rendere così meno tortuoso il processo di privatizzazione. La nuova Commissione presieduta da Ursula Von der Leyen del resto è in fase di insediamento e, anche se gli staff tecnici non hanno mai smesso di dialogare con Roma, il passaggio di consegne ha rallentato le trattative. Nel suo responso DgComp dovrebbe esaminare nel dettaglio la proposta presentata dal Tesoro, eventualmente chiedendo correzioni in linea con le regole sugli aiuti di Stato. Difficile comunque che si tratti di un passaggio definitivo perché, se da un lato le posizioni tra Roma e Bruxelles non possono ancora dirsi vicine, la com-

plexità tecnica dell'operazione richiederà comunque un meticoloso lavoro sui dettagli. Senza dubbio in ogni caso Vestager e i suoi collaboratori imprimeranno una direzione precisa a quel piano di exit che Roma dovrà presentare (salvo rinvii) entro la fine dell'anno.

Come anticipato da *MF-Milano Finanza*, la proposta del Tesoro (che oggi detiene quasi il 70% del Monte) prevederebbe la scissione tra una bad bank destinata ad accogliere e gestire i crediti deteriorati rimasti in bilancio e una good bank che sarebbe messa rapidamente sul mercato.

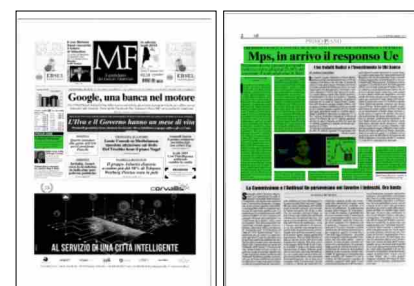
Si sa che sofferenze e utp sono il problema principale di Siena e l'obiettivo sarebbe portare l'asticella del npl ratio nella zona che

gli analisti finanziari chiamano high single digit. Per farlo però serve un'altra massiccia cessione che consenta alla banca di espellere dal bilancio tra gli 8 e i 14 miliardi lordi di deteriorati. Questo stock finirebbe nella bad bank per essere gestito da un operatore professionale come Amco (ex Sga), che tra l'altro con Mps (assistita da Oliver

Wyman) condivide l'azionista, cioè il Tesoro. L'aspetto più delicato sarà la fissazione del prezzo di acquisto. Da un lato Bruxelles chiede che il deal avvenga a prezzi di mercato, pena la contestazione di aiuti di stato. Dall'altro lato, però, il Tesoro

sarà molto attento all'impatto contabile del deal che, se effettuato a prezzi troppo lontani da quelli di libro, rischierebbe di portare

i requisiti patrimoniali sotto i minimi regolamentari rendendo necessaria una nuova ricapitalizzazione. Una situazione per certi aspetti analoga a quella che si era venuta a creare nel 2016, quando Mps mise in cantiere la precedente operazione da 24 miliardi con il fondo Atlante. Sono diverse le opzioni sul tavolo per aggirare l'ostacolo e portare il prezzo del deal tra il 26 e il 30% del nominale, ma resta da capire che cosa ne pensi Bruxelles. (riproduzione riservata)



Il dg dell'associazione: definire i principi, validi per tutti, di una open economy basata sui dati

Sabatini (Abi): ora parità di condizioni

DI FRANCESCO NINFOLE

Giovanni Sabatini, direttore generale dell'Abi e presidente del comitato esecutivo della Federazione Bancaria Europea, sottolinea la necessità di un quadro normativo senza disparità dopo l'annuncio di Google e Citi sui conti correnti.

Domanda. Le società tecnologiche sono sempre più una minaccia per le banche?

Risposta. Le banche e le fintech hanno caratteristiche complementari. Le fintech hanno know how, strutture snelle, rapidità nel time-to-market, ma non hanno base di clienti e regolamentazione. Perciò c'è una naturale possibilità di cooperazione con le banche. Le big tech come Google, Amazon, Apple e Facebook hanno però caratteristiche diverse.

D. Ovvero?

R. Le Gafa hanno non solo la tecnologia, ma anche un'enorme base di clienti, ingenti risorse finanziarie e una forte capacità di penetrazione del mercato. Inoltre, e questo è un punto su cui occorre intervenire, oggi hanno due vantaggi rispetto alle banche.

D. Quali?

R. Il primo è quello fiscale. Le banche pagano le tasse fino all'ultimo euro.

D. Il secondo?

R. Le grandi società tecnologiche non sono soggette ad alcuna regolamentazione né sul capitale né in altri ambiti come l'antiriciclaggio. Al contrario ci sono asimmetrie a loro favore, come si è visto con la Psd2: le banche, su richiesta dei clienti, sono obbligate a fornire dati, creando se necessario

le tecnologie per trasferirli, mentre le big tech non hanno questo obbligo nei confronti di banche autorizzate da clientela.

D. Come si possono migliorare le regole?

R. C'è un problema fondamentale da risolvere a livello internazionale o almeno Ue: bisogna definire i principi di una open economy basata sui dati, che riguardi le banche, le società tecnologiche e gruppi di qualsiasi settore. Bisogna chiarire chi gestisce i dati, come e a quali condizioni, indipendentemente dal comparto. Va fatto anche per tutelare la privacy dei clienti, in passato non sempre garantita al meglio dalle big tech.

D. Le Gafa sarebbero una minaccia probabilmente anche a parità di condizioni per la loro potenza di fuoco e capacità di gestire dati.

R. Nessuno ha paura della concorrenza, se si realizza in un piano livellato. L'iniziativa di Libra, criticata dal G7, per esempio ha mostrato le difficoltà in cui possono incorrere le società tecnologiche dinanzi alla regolamentazione.

D. Cosa ne pensa nel dettaglio del piano di Google e Citi?

R. Non voglio discutere le strategie delle singole entità. Il progetto di Google e Citi evidenzia soprattutto un elemento: è prioritario sancire regole comuni. Alle stesse attività devono corrispondere le stesse norme. (riproduzione riservata)



Con Googlebank è caduto il Muro di Basilea

DI ROBERTO SOMMELLA

Tanto tuonò che piovve. Dopo Facebook, che vuole coniare la sua moneta virtuale Libra, Apple, che ha varato un sistema di pagamento, Amazon, che ha richiesto una licenza bancaria, Google è pronta a sbarcare nel settore dei conti correnti. Capovolgendo i rapporti di forza tra mondo digitale e mondo reale, con tutte le ricadute che si possono immaginare per il settore bancario. E per di più con il sostegno, ha raccontato il *Wall Street Journal*, di un colosso del credito come Citigroup. Secondo il quotidiano finanziario, la grande G, che capitalizza quanto tutta la borsa di Milano per quanto è immensa, dovrebbe offrire a breve conti correnti ai consumatori, diventando appunto l'ultimo over the top a fare ingresso nella finanza. Il nome in codice dell'operazione non toglie nulla all'immaginazione: Cache, nascondiglio. Ma non deve sfuggire al premier Conte, al ministro dell'Economia Gualtieri, al presidente dell'Abi Patuelli e al governatore Visco la portata che ha una notizia del genere. Il piccolo mondo antico delle sale cambi, degli sportelli, del cassettista e del suo fedele confessore al di là del vetro, sta per finire per sempre. Così come si sono conclusi tanti altri mondi e superati migliaia di regolamenti. È caduto il Muro di Basilea. (riproduzione riservata)



VIGILANZA AL LAVORO

Lente Consob su Mediobanca: massima attenzione sul titolo Del Vecchio: bene il piano Nagel

(Gualtieri a pagina 9)

LA COMMISSIONE SEGUE CON «MASSIMA ATTENZIONE» LA VICENDA DELL'ISTITUTO MILANESE

Faro Consob su Mediobanca

*Sotto la lente gli acquisti e le vendite
del titolo. Del Vecchio: il piano di Nagel
va nella direzione auspicata da Delfin*

DI LUCA GUALTIERI

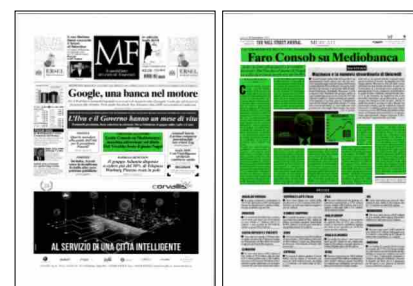
Consob stringe la presa sulla vicenda Mediobanca. Il terremoto che negli ultimi due mesi ha modificato profondamente gli assetti di controllo della merchant milanese è da tempo sotto la lente della commissione. Ma, se i primi approfondimenti risalgono all'indomani del blitz di Delfin, nelle ultime settimane Consob avrebbe intensificato l'attività su una partita che, secondo quanto riferiscono fonti finanziarie, viene oggi seguita con la «massima attenzione». Non si può peraltro escludere che, nell'esercizio delle sue funzioni di vigilanza informativa, l'autorità si stia muovendo sulla scorta di esposti presentati da una o più controparti, di cui però al momento non si hanno conferme.

In ogni caso sotto la lente ci sarebbero i grandi ordini di acquisto e di vendita partiti nelle scorse settimane e i bruschi scossoni subiti dal titolo Mediobanca, arrivato a toccare i massimi decennali. Dopo il blitz di settembre infatti Delfin ha ulteriormente incrementato la partecipazione portandola al 7,5% prima dell'assemblea, mentre un ulteriore 2,5% è stato comprato nell'ambito del collocamento della quota Unicredit. In poche settimane questi movimenti hanno ridisegnato in profondità la governance di Mediobanca, rischiando di compromettere quella delicata cinghia di trasmissione del potere finanziario che arriva fino alle Generali. Un terremoto che non poteva lasciare indifferenti istituzioni e regolatori, come del resto testimoniano le ultime iniziative della Consob. Quella avviata dalla Commissione sarebbe una ricognizione

ad ampio raggio estesa, oltre che alle società di Leonardo Del Vecchio, anche agli altri intermediari italiani e internazionali coinvolti nella vicenda. L'obiettivo? Accertare il pieno rispetto del Tuf nella recente girandola di transazioni e in particolare, si mormora in ambienti finanziari, il rispetto della disciplina sugli acquisti di concerto. In circostanze di questo genere sono molti gli strumenti nella cassetta degli attrezzi di Consob, compresa la possibilità di richiedere documentazione e di ascoltare rappresentanti delle società coinvolte per fare una completa ricostruzione dei fatti.

Ieri intanto, all'indomani della presentazione del nuovo piano industriale di Mediobanca, Del Vecchio è tornato a farsi sentire sulla vicenda. «Il piano presentato dall'amministratore delegato Alberto Nagel presenta obiettivi sfidanti che vanno nella direzione auspicata da Delfin», ha spiegato l'imprenditore di Agordo in una nota diffusa nel tardo pomeriggio aggiungendo di «apprezzare lo sforzo fatto dal management» e di essere «soddisfatto dei risultati economici raggiunti» dall'istituto. Mediobanca e Assicurazioni Generali, prosegue il presidente di Delfin, «rappresentano un pezzo strategico del nostro sistema economico e hanno bisogno di stabilità. Per questo il mio obiettivo è contribuire a creare un azionario stabile che aiuti le società a crescere e avere successo nel mondo». All'Italia, ha aggiunto, «servono investitori e imprenditori in grado di sviluppare le sue imprese. Sono un imprenditore italiano e il mio

percorso testimonia, da sessant'anni e con fatti concreti, il mio amore e l'attaccamento per questo Paese. È con tale spirito che, sostenuto dalla mia famiglia, ho deciso di realizzare questo investimento in un settore in cui l'Italia deve giocare da protagonista». Parole che segnano un brusco cambiamento di rotta rispetto alle indicazioni date appena qualche settimana. Nell'unica dichiarazione rilasciata dopo il blitz in Mediobanca Del Vecchio aveva in fatti rivolto dure critiche alla strategia di Nagel, in particolare alla diversificazione dei ricavi e alla presenza in Generali. (riproduzione riservata)





BACKSTAGE

Mazzucco e la manovra straordinaria di Unicredit

■ Il nuovo piano industriale di Unicredit è un appuntamento molto atteso non solo dal mercato ma anche dagli azionisti storici della banca guidata da Jean-Pierre Mustier. Un socio molto attento è ad esempio il presidente della Fondazione Cariverona, Alessandro Mazzucco. L'ente scaligero è tra i fondatori del gruppo, anche se oggi la partecipazione è scesa circa all'1,8% del capitale complice l'ultimo aumento di capitale. «Ovviamente ci ha fatto piacere l'andamento degli utili Unicredit negli ultimi tempi. C'è stata una crescita del titolo, ci sono state più cose positive nel corso degli ultimi tempi, ma credo che il poten-

ziale non si sia ancora esaurito e quindi siamo ancora in attesa di novità», ha spiegato ieri il fin troppo attento Mazzucco, che già nelle scorse settimane era intervenuto sul piano. In quel caso il presidente di Cariverona aveva auspicato la presentazione di una «manovra straordinaria» in grado di dare visibilità e attrattività alla banca. C'è, per esempio, chi suggerisce che il ceo potrebbe imprimere un'accelerazione a quel merger che insegue ormai da anni. Anche se nulla di formale è arrivato in cda e Mustier ha finora ogni contatto, oggi le condizioni sono più favorevoli. La stabilizzazione del rischio-Paese e il nuovo governo Pd-5Stelle potrebbero infatti creare un contesto più favorevole a un'integrazione internazionale. Magari riaprendo il dossier SocGen? (riproduzione riservata)



Azimut mira a crescere tra i gestori Esg in Italia

Entro fine anno vuole diventare uno dei principali gruppi del risparmio gestito in base alle masse dedicate a investimenti sostenibili, con oltre 7 miliardi di euro

Bodini a pagina 13

Azimut mira a crescere sul fronte sostenibilità

di Oscar Bodini (MF-DowJones)

Entro fine anno Azimut mira a diventare uno dei principali gestori in Italia per masse dedicate agli investimenti Esg (environmental, social & governance) con oltre 7 miliardi di euro. Il gruppo fondato da Pietro Giuliani si ripromette di raggiungere 10 miliardi convogliati sulle pmi italiane entro il 2024. La società ha deciso di integrare le politiche Esg in tutti i fondi esistenti, ponendosi come obiettivo nel breve di arrivare al 33% delle masse convertite in investimenti sostenibili. A fianco a questa azione è poi previsto a inizio 2020 il lancio di una linea di fondi 100% Esg con la creazione del marchio Azimut Sustainable. Quattro i principi seguiti per creare i portafogli: esclusione (selezione negativa che porta a depennare società in contrasto con i principi Esg); best in class (selezione di aziende leader nello sviluppo sostenibile); Esg integrated; scelta di investimenti tematici e a impatto. Il gruppo ha annunciato la creazione di un comitato per la sostenibilità, nell'ambito della Direzione Investimenti, che sovrintenderà il processo d'investimento Esg. Quanto al supporto alle pmi attraverso la sgr Azimut Libera Impresa, il gruppo milanese investirà 10 miliardi di euro entro cinque anni in piccole aziende non quotate. L'anno prossimo infine saranno lanciati un fondo di infrastrutture sociali dedicato alla clientela istituzionale e un impact fund. (riproduzione riservata)



CONTRARIAN

LE BANCHE ITALIANE SI PREPARINO ALLA FINE DELL'ERA DEI TASSI ZERO

► Dopo l'ultima edizione del quantitative easing lanciata il 12 settembre da un Mario Draghi in uscita, la stagione dei tassi zero potrebbe avviarsi alla fine. È giunto il momento di guardare oltre, e la prima cosa da fare è prendere atto di come l'industria bancaria italiana esce da questa fase. Le quotazioni di borsa, con il loro linguaggio drastico e asciutto, lo riassumono bene: i Price Book value intorno a 0,48 segnalano che il Roe è inferiore al costo del capitale, sia perché la redditività è bassa sia perché le richieste di mezzi propri della vigilanza sono sempre più pressanti. Il calo del margine di interesse è stato ingente, dai 56 miliardi del 2009 ai 42 del 2018, ma questo non è l'unico fattore della bassa redditività di questi anni. Anche la pulizia del portafoglio crediti ha inciso tantissimo: 246 miliardi di rettifiche su crediti nell'ultimo decennio, sia per adeguare gli accantonamenti sia per spendere la differenza fra le valutazioni di bilancio e i prezzi (bassissimi) di vendita degli npl. Le banche italiane hanno reagito in due direzioni: contraendo i costi e cercando di accrescere i ricavi diversi dagli interessi. Gli interventi di ristrutturazione dell'ultimo decennio, per quanto incisivi, con la forte riduzione dei dipendenti da 330 mila a 236 mila e degli sportelli da 34 mila a 25 mila, hanno consentito solo di contenere gli oneri operativi da 58,2 a 54,8 miliardi. Sul fronte delle commissioni c'è stato un progresso di 4,2 miliardi, da 27,2 a 31,4, cui si sono aggiunti circa 12 miliardi l'anno di ricavi diversi dalle commissioni. In larga parte sono utili da negoziazione, favoriti dalla volatilità del principale asset di investimento delle banche italiane: i titoli di Stato. Alla fine, il risultato del 2018 (12 miliardi) non è così lontano da quello del 2009 (7,5 miliardi) ma in mezzo ci sono stati anni leggermente positivi e altri fortemente negativi, come il 2011 e il 2013, penalizzati da decine di miliardi di svalutazione degli avviamenti, talora iscritti in misura troppo generosa. Alla fine, le banche italiane hanno retto, seppure faticosamente, la più gigantesca e severa prova di stress cui sono state sottoposte

dal combinarsi della crisi economica con l'abbattimento del livello dei tassi di interesse. Le ristrutturazioni, benché dolorose, sono state comunque utili e lo saranno per il futuro. Probabilmente erano inevitabili ed erano state rimandate dalla pinguine degli utili di inizio millennio. Lo sviluppo di aree di ricavo diverse, soprattutto nell'asset management, nei servizi di pagamento e nell'assicurativo, sono un indirizzo strategico corretto. Ma la resilienza mostrata dall'industria non è infinita, anzi probabilmente è prossima a esaurirsi. Non si può continuare a comprimere i costi operativi, le strutture, le reti e gli organici prima che siano pienamente implementati i nuovi modelli di servizio della clientela, più snelli e altamente automatizzati. La transizione deve avvenire in modo più graduale, a mano a mano che l'innovazione consente di innestare processi più rapidi ed efficienti in luogo di quelli obsoleti. Dal lato dei ricavi, con i tassi a zero anche il trading risulta poco proficuo, perché la volatilità dei prezzi è contenuta. Le aree dove le banche hanno sviluppato nuove commissioni registrano un inasprimento della competizione che erode i margini. È sempre più difficile conseguire consistenti accrescimenti in questi ambiti. Cosa ci aspetta dunque quando la tempesta dei tassi negativi sarà svanita? L'arrivo dei bigtech? L'esplosione del fintech? Una nuova massiccia stagione di m&a? Nessun esito è scontato. Bisognerà rifletterci ancora partendo dalle condizioni in cui la nostra industria bancaria uscirà da questa difficile stagione. Ne ripareremo. (riproduzione riservata)

Mario Comana



CW & CERTIFICATES

L'OPERATORE HA QUOTATO SUL SEDEX UN SET DI CERTIFICATI CHE PAGANO UN PRIMO PREMIO GENEROSO

Tre nuovi Maxi Cedola per Bnp

Sono strumenti che puntano a sfruttare il vantaggio fiscale dei certificates, per i quali ogni provento è riconosciuto come reddito diverso ed è quindi idoneo alla compensazione delle minusvalenze

DI ALBERTO MICHELI

Bnp Paribas ha quotato ieri sull'Mtf SeDeX di Borsa italiana tre nuove serie di Maxi Cash Collect certificates su altrettanti panieri di titoli azionari (Banco Bpm/Stm/Arcelor-Mittal/Intesa Sanpaolo, Tenaris/Nokia/UniCredit/Bayer e ArcelorMittal/Tenaris/Stm/Nokia): si tratta di un'emissione particolarmente rilevante in quanto traduce in termini pratici quanto descritto proprio nell'ultimo numero di *Milano Finanza* (sabato 9 novembre, pagina 46) nell'approfondimento intitolato «Il lato fiscale dei certificates». In particolare, l'articolo si concentrava sul fatto che tutti i proventi che possono maturare da un investimento in certificati sono considerati come «redditi diversi» e sono quindi fiscalmente idonei per la cosiddetta «compensazione delle minusvalenze», siano essi derivanti dalle oscillazioni del prezzo di mercato o anche da eventuali premi periodici previsti dalla struttura dei prodotti: partendo da questo presupposto si era poi sottolineato come «da qualche anno a questa parte alcuni emittenti abbiano strutturato dei certificati che pagano cedole anche molto corpose, proprio verso la fine dell'anno», cioè quando può venire meno il cosiddetto «zainetto fiscale», che contiene proprio le minusvalenze maturate dall'investitore negli anni precedenti e che possono essere accantonate per un massimo di quattro anni. In mancanza di un'opportuna compensazione, le minusvalenze più vecchie di quattro anni vengono eliminate dallo zainetto fiscale e quindi, di fatto, vengono sprecate.

Per evitare questa situazione, un investitore dovrebbe cercare di maturare un reddito diverso entro la fine dell'anno e il modo più sicuro per riuscirci è proprio quello di ricor-

rere ai certificati che staccano grosse cedole, magari proprio nel mese di dicembre. Come detto, questi proventi sono considerati «redditi diversi», a differenza per esempio dei dividendi azionari e delle cedole obbligazionarie, e hanno una data di godimento certa, che può quindi garantire il rispetto della scadenza fiscale. I tre Maxi Cash Collect appena quotati da Bnp Paribas consentono proprio di sfruttare questa opportunità: hanno tutti una scadenza triennale (7 novembre 2022), accompagnata da una serie di finestre trimestrali di possibile esercizio anticipato, che si attiveranno però solo a partire dal 13 maggio 2020. Se in una delle date di valutazione previste i quattro sottostanti di ogni paniere chiuderanno tutti a un livello almeno pari al rispettivo valore iniziale, il certificato sarà liquidato anticipatamente al prezzo di emissione (100 euro). Sempre con frequenza trimestrale, ma partendo già dal prossimo 16 dicembre, i tre certificati potranno inoltre pagare una cedola condizionata, che sarà però corrisposta se nelle relative date di valutazione i quattro sottostanti rispetteranno tutti la cosiddetta «barriera», che in questo caso è stata collocata tra il 40 e il 60% del rispettivo valore iniziale. Le cedole trimestrali sono tutte di pari ammontare, con l'eccezione della prima, quella che potrà essere pagata a metà dicembre e che viene appunto definita «maxi cedola»: i premi standard sono anch'essi compresi tra l'1% e l'1,5% lordo, mentre le tre maxi cedole sono pari al 10%, 14% e addirittura 18,50% lordo. Non a caso, entro fine anno i tre certificati potranno quindi generare un «reddito diverso» molto corposo, particolarmente utile ai fini fiscali e anche piuttosto facile da incassare, considerando che i sottostanti coinvolti dovrebbero perdere oltre il 40% in un mese per vanificarne l'incasso. Da notare inoltre che i premi trimestrali

godranno anche del cosiddetto effetto Memoria, in virtù del quale i proventi eventualmente non corrisposti potranno essere recuperati alla prima occasione utile, sempre al rispetto della condizione di pagamento. A scadenza, quindi in caso di mancato esercizio anticipato, potranno infine verificarsi due scenari alternativi: a) se alla data di valutazione finale (7 novembre 2022) i quattro sottostanti del paniere chiuderanno tutti a un livello almeno pari alla rispettiva barriera, il valore di rimborso sarà pari al prezzo di emissione (100 euro), maggiorato dell'ultimo premio trimestrale di competenza e di quelli eventualmente non corrisposti in precedenza; b) se anche uno solo dei quattro sottostanti chiuderà invece al di sotto della barriera, il valore di rimborso sarà calcolato in base alla performance del sottostante peggiore. Quest'ultimo scenario è l'elemento che fa da contraltare al beneficio fiscale che si potrà ottenere dalle maxi cedole: ci si espone cioè a un rischio di perdita ingente in caso di scenario fortemente negativo a scadenza.

Attenzione però, tornando al tema della compensazione delle minusvalenze è bene chiarire un ultimo punto, davvero decisivo. Già perché sfortunatamente non tutti possono approfittare di questa situazione. Come descritto sempre nell'articolo di sabato «alcuni intermediari non considerano gli importi periodici staccati dai certificati in modo indipendente e quindi non calcolano la tassazione (o l'eventuale compensazione) in modo puntuale: corrispondono cioè sempre le cedole al lordo e solo nel momento in cui l'investimento sarà liquidato, a scadenza o per una vendita sul mercato, andranno a calcolare l'eventuale reddito in forma aggregata. Concretamente, ogni volta che il certificato stacca una cedola, l'intermediario rettifica il prezzo di carico della posizione, ri-



mandando così la valutazione fiscale del provento e solo quando la posizione sarà chiusa e ci sarà quindi anche un prezzo finale di chiusura della stessa, verrà calcolato l'eventuale guadagno o perdita, che sarà dato dalla differenza tra il prezzo di vendita e il prezzo di acquisto, quest'ultimo rettificato in base all'ammontare complessivo dei dividendi che negli anni si saranno incassati. Solo in quel momento il risultato dell'investimento sarà fiscalmente rilevante, ma a quel punto non potrà più permettere all'investitore di anticipare la scadenza dello zainetto fiscale. A oggi non esiste una direttiva che stabilisca quale sia il metodo da utilizzare per il trattamento fiscale delle cedole dei certificati e quindi ognuno dovrà rifarsi alla convenzione adottata dal proprio intermediario». Purtroppo, solo se le cedole vengono tassate subito, in modo indipendente rispetto alla posizione esistente sul certificato, si può effettivamente sfruttare con la giusta tempistica la loro natura di reddito diverso. (riproduzione riservata)

Il punto**Truffa diamanti
Il tribunale ordina
maxi restituzione****di Luca Pagni**

Li avevano comprati, pensando fosse un'operazione solo finanziaria. E anche se l'investimento si è rivelato ben poco soddisfacente, perlomeno si vedranno restituire "fisicamente" quanto avevano acquistato. Il tribunale fallimentare di Milano ha dato il via libera a una iniziativa senza precedenti: ad oltre 20 mila investitori in tutta Italia verrà consegnata a domicilio una partita di diamanti, la stessa sottoscritta con due società finite al centro di un'inchiesta da parte della Procura di Milano assieme a 5 banche. I giudici - che solo un mese fa hanno indagato per truffa 87 persone e le sette società coinvolte - sono convinti che i diamanti siano stati venduti a prezzi gonfiati rispetto al loro valore. La giustizia farà il suo corso, ma intanto oltre 20 mila risparmiatori si vedranno recapitare a casa i preziosi. E non sarà cosa da poco: il curatore fallimentare parla di «imponente attività di restituzione» che avrà «costi ingenti», con le banche coinvolte nell'inchiesta che verranno chiamate a «coadiuvare» l'attività che verrà affidata a una ditta specializzata. E pensare che doveva essere un investimento di quelli sicuri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Carige, trattativa sugli esuberi 100 sportelli chiusi, 45 subito

—“—
*Rispetto alle
previsioni iniziali il
confronto sindacale
proseguirà almeno
fino a lunedì
prossimo, presenti i
segretari nazionali*
—”—



▲ Commissario Fabio Innocenzi

C'è ancora bisogno di trattare, nella complessa vicenda degli esuberi Carige. Rispetto all'iniziale previsione di concludere ieri il confronto con il sindacato, dopo tre giorni serrati di dialogo, anche acceso, ci si allungherà ancora di qualche giorno. Molto probabilmente si chiuderà lunedì prossimo, magari a notte fonda, presenti anche i segretari nazionali. Si chiuderà, ovviamente, se sarà raggiunta un'intesa finale su esuberi, chiusure di sportelli, ma anche nuove assunzioni. Quanto mai articolata, insomma, la partita, con i commissari che confermano quanto indicato dal piano e ribadiscono che non un solo esubero arriverà con una soluzione traumatica. La parola "licenziamento" è stata immediatamente tolta dal tavolo. Anzi, non è mai nemmeno stata portata, neanche all'inizio. Se così fosse stato, infatti, la trattativa sindacale non sarebbe nemmeno iniziata.

Resta comunque il tema degli esuberi, che secondo il piano sono 1.200, 400 dei quali andranno già a definirsi entro la fine di novembre. Ne restano quindi ancora 800, un numero comunque massiccio, che in parallelo porta con sé anche una robusta riduzione degli sportelli. Entro il 2023, data di conclusione del piano presentato a febbraio dai

commissari, dovranno essere circa cento. Anche in questo caso, la prima sforbiciata arriverà a fine novembre, con la chiusura dei primi 45 sportelli. Sugli altri ancora non si discute, tenuto conto che la banca non ha ancora indicato i luoghi.

Anche per tutti questi motivi, la trattativa ha bisogno ancora di qualche giornata di confronto. Le parti sono distanti, ma c'è l'impressione che lunedì possa arrivare l'accordo. Si lavora su aspetti delicati, come l'utilizzo del Fondo Esuberi per gestire la stragrande maggioranza delle uscite (si parla di circa 700 unità sulle 800 complessive). Se ad esempio si può collegare l'uscita alla "Quota 100", che conduce alla pensione, questo aumenta il tasso di sostituzione che in un caso come questo diventa obbligatoria. Si apre quindi il ragionamento sulle nuove assunzioni che dovranno bilanciare, almeno in parte, le uscite. Il sindacato punta ovviamente a ottenere il numero più alto possibile, anche se un punto di incontro fra le parti potrebbe arrivare attorno alle duecento unità. Con la "quota 100", come si diceva prima, scatterà la sostituzione obbligatoria. Le altre faranno invece parte della negoziazione.

Anche l'intesa sindacale servirà a definire i contorni della "nuova Carige", fortemente patrimonializzata attraverso un aumento di capitale (sarà la quarta volta in sei anni) e un prestito subordinato, quasi del tutto alleggerita dal macigno dei crediti deteriorati (ad Amco 3,1 miliardi di npl), ridotta nel perimetro geografico d'azione, negli addetti, ma anche nella clientela (mai più finanziamenti a grandi gruppi, se non in consorzio con altri istituti e non in solitaria, come nel passato). Una "nuova Carige" per nuovi azionisti di riferimento. Il piano dei commissari ha già indicato in Cassa Banca Centrale il nuovo socio industriale. Per la holding trentina, due anni di tempo per rilevare (o meno) dal Fondo Interbancario le sue quote e diventare il nuovo azionista di riferimento.

— (massimo minella)

©RIPRODUZIONE RISERVATA



ITALIA-GERMANIA**LO STRABISMO
DI BRUXELLES****L'ANALISI****Strabismo di Bruxelles
e dignità dei risparmiatori****Per i casi italiani
la Commissione è
intervenuta a gamba tesa:
l'Ue deve fare chiarezza**di **Alessandro Graziani**

Il salvataggio pubblico della banca tedesca NordLb ripropone il tema del diverso atteggiamento che l'Unione europea ha avuto nei casi di salvataggio di istituti tedeschi e italiani.

Sul caso NordLb, la commissione europea non si è ancora pronunciata in modo definitivo, in attesa del suo insediamento ufficiale. Ma già è emerso che la direzione generale alla concorrenza (Dg Comp) ha espresso parere favorevole al salvataggio da 3,6 miliardi di Nord Lb attraverso l'iniezione di capitali pubblici da parte dello Stato della Bassa Sassonia (che fornirà capitali per 1,7 miliardi). Questa modalità di salvataggio non comporterebbe, secondo Dg Comp, un aiuto di Stato.

Diverso, se non addirittura opposto, fu invece l'atteggiamento della Commissione Ue nel caso della banca italiana Tercas quando Bruxelles bocciò il salvataggio da parte del Fondo interbancario che operava con i capitali privati delle banche ma su "input" di Bankitalia e quindi, a detta della Ue, operando in regime pubblicistico. Quel divieto di Bruxelles è stato poi censurato dal Tribunale di primo grado dell'Unione Europea. Con motivazioni di sicuro interesse: «Non è sufficiente che la Commissione si basi su presunzioni e dimostri la mera improbabilità dell'assenza di un'influenza o di un controllo delle autorità statali sull'ente privato che ha concesso l'aiuto». Nel caso

di Nord Lb l'intervento pubblico, più che una presunzione, pare una certezza. Sarà dunque interessante capire in che modo la commissione Ue motiverà la sua eventuale decisione positiva.

Per evitare che in Italia, o altrove in Europa, aumenti la sensazione di un trattamento di favore della Ue a favore della Germania - che in commissione ha un peso politico preponderante - è bene che si faccia chiarezza. Evitando la percezione, in un settore delicato come quello dell'amministrazione dei risparmi delle famiglie, di una disparità di trattamento tra i vari Paesi europei.

In Italia molta propaganda politica anti-Ue in materia banche è nata con la decisione "informale" di Bruxelles di non consentire il salvataggio delle quattro banche del Centro-Italia (Etruria, Marche, CariChieti e Cassa Ferrara) imponendo, con il fino ad allora inapplicato «burden sharing», le prime perdite ad azionisti e obbligazionisti, in gran parte risparmiatori ignari dei rischi cui andavano incontro. Nessun riguardo da Bruxelles vi fu anche nei casi dei tentativi di salvataggio da parte del fondo Atlante di Popolare Vicenza e Veneto Banca, costrette alla liquidazione con conseguente azzeramento dei capitali di molti risparmiatori veneti.

Ora la Ue, mentre con una mano si appresta a dare via libera al salvataggio della tedesca Nord Lb, con l'altra sta ponendo ostacoli alla Popolare Bari che vorrebbe utilizzare le Dta come capitale, come previsto da una legge approvata in estate dal Parlamento italiano. Se nella Ue i singoli Paesi hanno inevitabilmente un diverso peso politico, tutti i risparmiatori europei dovrebbero avere pari dignità.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



UNIONE BANCARIA

ORA BERLINO
CAMBI ROTTA

REGOLE E CRISI BANCARIE

Il cordone ombelicale Berlino-banche e l'inadeguatezza del bail in europeo

di **Marco Onado**

L'affannoso salvataggio che le autorità tedesche stanno da mesi cercando per Nord LB, una delle più importanti della categoria pubblica delle Landesbanken, rivela due sgradevoli verità.

Primo: le banche tedesche hanno problemi strutturali e sistemici che il governo di Berlino continua a negare, preferendo soluzioni caso per caso il cui obiettivo fondamentale sembra essere quello di non mettere in discussione la natura pubblica delle istituzioni. Secondo: i meccanismi di risoluzione delle situazioni critiche messi a punto dall'Unione bancaria hanno generato una casistica in cui appare difficile individuare un criterio uniforme, soprattutto a causa della frammentazione di poteri fra ben tre autorità (la Bce, la Commissione e il meccanismo unico (si fa per dire) di risoluzione delle crisi).

La crisi di Nord LB viene da lontano. È figlia di una strategia aggressiva di espansione dei crediti e degli investimenti in titoli che l'intera categoria delle Landesbanken ha adottato fin dagli anni Ottanta e che oggi si traduce in redditività negativa. Per l'intera categoria i rendimenti dell'attivo (Roa) e del capitale (Roe) erano rispettivamente al -0,13 e -3,89 per cento nel 2018, secondo un articolo pubblicato sull'ultima rivista mensile della Bundesbank. I costi operativi, dovuti ad una struttura ipertrofica assorbono oltre i quattro quinti (86,2 per cento) dei redditi operativi. I dati di Nord LB sono solo leggermente migliori: nel primo semestre di quest'anno il reddito è tornato ad essere positivo, ma rappresenta appena l'1 per mille del totale attivo. Briciole. Il quadro complessivo è di una banca con un capitale largamente insufficiente (6,3 per cento rispetto ai requisiti di Basilea- cioè grosso modo la metà

di quello regolamentare - appena il 2 per cento rispetto al totale attivo, cioè una leva di 50 volte) e una redditività irrisoria.

Nonostante questi numeri da brivido, il governo tedesco ha rifiutato soluzioni traumatiche, come l'ingresso nel capitale di fondi di private equity di cui si parlava all'inizio dell'anno ed è andato avanti con un piano che non mette in discussione il cordone ombelicale fra la banca e i Länder di riferimento. La giustificazione addotta è che si punta sulla realizzazione di un piano "lacrime e sangue" di ristrutturazione, che dovrebbe ristabilire una redditività normale e alimentare un flusso di dividendi capace di remunerare l'intervento pubblico. Auguri.

Ma qui entra in gioco il secondo problema e cioè la coerenza intertemporale delle decisioni in materia di crisi bancarie europee. Ci saranno forse acrobazie di interpretazione delle norme che consentano di non definire come aiuto di Stato l'intervento pubblico che si prefigura in questo caso, ma sul piano sostanziale noi italiani non possiamo dimenticare la distruzione di ricchezza che abbiamo subito nelle nostre crisi bancarie prima per l'interpretazione da parte della Commissione sulla natura pubblica del Fondo interbancario di garanzia (decisione poi cassata dalla Corte di Strasburgo) e poi per la richiesta alle banche venete di affiancare nuovi capitali privati in aggiunta a quelli già forniti dal fondo Atlante per coprire i rischi di esecuzione del piano di fusione e ristrutturazione.

Il fatto è che le risoluzioni di crisi bancarie richiedono unità di comando, non una frammentazione fra tre centri decisionali, uno dei quali, la DGComp, non appare sufficientemente trasparente e disposta a rendere conto della coerenza delle sue decisioni. Inoltre, da che mondo è mondo, le crisi bancarie, soprattutto se di

carattere sistemico, si risolvono avendo a disposizione anche una rete di protezione pubblica o parapubblica. Il bail-in è un meccanismo inadeguato e non equo perché è stato applicato fin da subito a tutte le passività bancarie esistenti, non a quelle di nuova emissione come sarebbe stato preferibile, quindi ha di fatto cambiato le regole mentre la partita era in corso.

Se si vuole davvero completare l'Unione bancaria, come il governo tedesco ha recentemente dichiarato, è da questi problemi che bisogna partire. Non a caso il ministro Olaf Scholz ha indicato come modello il meccanismo americano e il ruolo dell'ente di assicurazione dei depositi (Fdic), cioè uno schema che dista anni luce da quello europeo e che richiede non solo il completamento dell'Unione bancaria con un vero meccanismo europeo di assicurazione dei depositi, ma anche un ripensamento profondo dei criteri e meccanismi di risoluzione delle crisi. Ovviamente nella proposta c'erano anche polpette avvelenate (ad esempio, l'annoso - e un po' stantio - problema dei titoli pubblici nei portafogli delle banche dei vari paesi) ma sarebbe un errore rinunciare a priori a sfruttare gli spazi che si sono aperti. Perché prima o poi i tedeschi dovranno ammettere non solo che il loro sistema bancario è estremamente fragile, ma può condizionare, come sta condizionando, il risanamento di questo settore nevralgico dell'economia europea.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



MERCATI

All'asta dei BTp rendimenti su Spread a 165 punti

Rendimenti in rialzo sui titoli di Stato italiani venduti ieri sul mercato primario. Nel complesso il Tesoro ha collocato all'asta obbligazioni governative per un controvalore di

7,25 miliardi di euro. Intanto continua la lenta corsa dello spread, innescata dalle nuove tensioni governative. Il differenziale con il Bund ieri ha toccato i 165 punti. — a pagina 8

Asta BTp, rendimenti su Ora lo spread tocca 165 punti

Mercati. Collocati titoli per oltre 7 miliardi:
il tasso sul triennale passa da 0,05% a 0,22%
Milano cede lo 0,8%, ma nel 2019 è al top in Europa

Vito Lops

Rendimenti in rialzo sui titoli di Stato italiani venduti ieri sul mercato primario. Nel complesso il Tesoro ha collocato all'asta obbligazioni governative per un controvalore di 7,25 miliardi di euro. Più nel dettaglio sono stati assegnati BTp triennali per 2,5 miliardi, con un rendimento lordo in aumento a 0,22% dallo 0,05% fissato all'asta precedente (a fronte di una domanda per 3,828 miliardi). Sono inoltre stati collocati BTp a 7 anni per 3,25 miliardi (4,168 miliardi le richieste) con un rendimento in rialzo a 0,91% dallo 0,60% precedente. Il Tesoro ha assegnato, infine, BTp trentennali per 898,9 milioni (1,559 miliardi le richieste) con rendimento salito al 2,29% dal 2,03% di ottobre e BTp trentennali (ma con vita residua di 28) per 601,1 milioni (1,166 miliardi richiesti) con un rendimento al 2,15%.

I rendimenti in asta sono risultati più elevati rispetto alle analoghe aste precedenti come peraltro prevedibile considerati i tassi già espressi da qualche seduta sul mercato secondario, in salita ormai da due settimane anche per via delle tensioni politiche in merito al caso Ilva. Non a caso lo spread tra BTp e Bund - che a fine ottobre era

a 140 punti - ieri ha chiuso a 165 punti (154 calcolato con il "vecchio" benchmark) specchiando un rendimento del BTp a 10 anni pari all'1,35%, come non accadeva da Ferragosto, prima della nascita del governo Conte bis.

Quanto al mercato azionario, l'ultima seduta è stata caratterizzata da una battuta d'arresto per le Borse europee (indice Eurostoxx 50 a -0,34%). Milano ha ceduto lo 0,86% ma da inizio anno continua ad essere la migliore in Europa con un guadagno del 28,6%. Sui listini hanno pesato le "mancate" parole di martedì sera del presidente americano, Donald Trump, che in un discorso all'Economic Club di New York ha evitato di fornire dettagli sullo stato delle trattative Usa-Cina. Non ha neppure annunciato, come si attendevano gli osservatori, un rinvio delle tariffe doganali contro le auto prodotte in Europa. I listini europei ieri hanno comunque ridotto i cali in chiusura rispetto alla mattinata mentre Wall Street aggiornava nel corso della seduta nuovi massimi storici con l'indice S&P 500 che si è portato verso la soglia inesplorata dei 3.100 punti sulle ali delle parole rassicuranti sulla tenuta dell'economia del governatore della Fed Jerome Powell.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

1,35

**IL RENDIMENTO
DEI DECENNALI**

Il rendimento dei BTp a dieci anni ha toccato ieri livelli che non si vedevano dallo scorso Ferragosto, prima della nascita del governo Conte bis



RINNOVI**Banchieri
pronti
alla trattativa
sul contratto****Cristina Casadei** — a pag. 1

«Ora trattativa con i bancari, ma sui soldi servono delle scelte»

Lavoriamo per rendere sostenibile l'equilibrio per entrambe le parti

Un tempo verifiche sull'inflazione, oggi serve farle sull'innovazione

L'INTERVISTA**SALVATORE POLONI (ABI)****Cristina Casadei**

Sarà anche il corso stesso della storia del lavoro in banca, con tutto il portato di questi anni, nel bene e nel male, ad aiutare Abi e i sindacati nel salto culturale di cui ha bisogno il contratto dei bancari. Uscendo dalla logica del mero scambio, del do ut des e immaginando un confronto continuativo per governare il cambiamento. «Ci sono argomenti come le declaratorie professionali e la riforma degli inquadramenti che sono importanti in quanto tali. L'evoluzione tecnologica, l'esigenza di nuove competenze, il cambiamento nelle modalità di svolgimento dell'attività lavorativa non possono essere ignorate». Incontriamo il presidente del Casl di Abi, Salvatore Poloni, a Milano, a trattativa per il rinnovo del contratto dei bancari molto inoltrata. Con momenti di stallo, minacce di manifestazioni e di scioperi, già avvenuti. E con l'auspicio che siano alle spalle. Il manager - che è condirettore generale di Banco Bpm - si presenta con una corposa cartella di documenti, a cui fa spesso riferimento. Ci sono quelli che Abi ha consegnato ai sindacati e che rappresentano la posizione delle banche su specifici capitoli e c'è la piattaforma sindacale, approvata all'unanimità dai lavoratori. Li tiene distinti, ma sempre di fronte a sé, consapevole di attraversare un sentiero di rovi spinosi dove l'inciampo è facile.

Dottor Poloni la richiesta di au-

mento di 200 euro dei sindacati ha messo in difficoltà il negoziato?

Prima di parlare della parte economica penso che sia necessario affrontare tutti gli altri argomenti che sono contenuti nella piattaforma. La trattativa ha avuto una fase di decollo difficile ma siamo arrivati a fare il primo giro di boa, attraverso una reciproca, progressiva comprensione.

Il sindacato però è molto sensibile al tema dell'aumento. Riuscirete a colmare la distanza tra i 135 euro che offrite e i 200 richiesti dai lavoratori?

Lavoriamo per fare il contratto. Lo scenario è complesso e difficile: le previsioni del Fondo monetario internazionale al ribasso, la crescita del Pil dell'area euro rivista all'1,1, la stagnazione dell'economia Italiana confermata, con il Pil allo 0,1 sul trimestre. Lo scenario di riferimento desta senza dubbio delle preoccupazioni, ma la trattativa sta andando avanti costruttivamente. Noi dobbiamo guardare in prospettiva, ma dobbiamo anche stare con i piedi per terra.

Questo significa che l'obiettivo non è fare semplice manutenzione dell'articolato contrattuale?

Il contratto nazionale deve mantenere centralità e proprio per questo c'è la volontà di fare un vero rinnovo contrattuale, per portarlo al passo con tutti i processi di innovazione che ci sono stati in questi anni. Non possiamo negare che abbiano portato a nuove modalità di lavoro, che abilitino un miglioramento della vita lavorativa e che aiutino anche a superare il gap di genere. Per queste ragioni riteniamo molto importante il passaggio sulla cosiddetta Cabina di regia per accompagnare l'innovazione digitale e i suoi effetti sul lavoro, contenuta nella piattaforma sindacale. Un tempo la verifica avveniva a fine contratto e sull'andamento dell'inflazione, oggi bisognerebbe farla sull'andamento dell'innovazione.

Immaginate un confronto continuo?

Può essere utile avere momenti di verifica anche durante la vigenza del contratto.

Abi ha presentato un documento che precisa la posizione delle banche su numerosi capitoli, tra cui gli inquadramenti. Nella composizione degli equilibri quale importanza ha la loro riforma?

La riforma degli inquadramenti è di per sé importante. Il mondo del lavoro oggi è molto focalizzato sulle competenze e non c'è studio che non lo metta in evidenza. Il tema delle declaratorie professionali e degli inquadramenti è centrale per queste ragioni, è un'esigenza riconosciuta già nel contratto del 2015 quando era stato assunto l'impegno a costituire un apposito cantiere.

Come ha lavorato?

I lavori non sono proseguiti per molte ragioni. Adesso però dobbiamo guardare avanti. Gli inquadramenti nel settore risalgono agli anni '90 e devono essere adeguati ad un mondo dove i modelli di servizio sono più flessibili, i professionali sempre più importanti e il numero di persone da coordinare spesso perde di significato. Per questo noi diciamo che anziché parlare di quadri direttivi si parli di area manageriale o professionalità altamente qualificate. Le altre aree sono quella operativa specialistica e quella esecutiva.

Quanti sono i quadri direttivi?

Oltre il 40% del personale.

I sindacati vi chiedono il rafforzamento dell'area contrattuale. Cosa ne pensa?

Nel nostro ordinamento l'applicazio-



ne del contratto collettivo nazionale non può essere imposta. Possiamo però lavorare per rendere più attrattivo il contratto del credito. I livelli di contrattazione hanno funzionato e ci hanno consentito di governare il settore in maniera socialmente responsabile. Possiamo prendere in considerazione un miglioramento dal punto di vista delle procedure ma riteniamo che vada riconfermata l'impostazione del contratto.

È però al secondo livello che, spesso, nascono le innovazioni.

Se in un'azienda si fanno cose nuove e si introducono figure nuove, la sede più idonea in cui confrontarsi è quella aziendale.

C'è la disponibilità delle imprese a rafforzare il capitolo delle tutele?

Siamo disponibili ad approfondimenti e al confronto per ricercare soluzioni rispetto a quanto i sindacati scrivono nella loro piattaforma. Nel dialogo si può partire dalla valorizzazione dell'accordo sulle politiche commerciali che fa riferimento al tema delle tutele e che deve diventare parte integrante del contratto. L'attenzione alle persone potrà essere declinata anche sviluppando i temi afferenti alla cosiddetta area sociale e alla conciliazione vita-lavoro.

Con il nuovo contratto i giovani entreranno in banca senza salario di ingresso?

La trattativa dovrà aiutare a concordare le modalità per superare il salario di ingresso che venne introdotto con il contratto del 2012. Il tema del costo del lavoro può essere affrontato senza creare divari generazionali.

Il Foc sarà mantenuto?

Il Foc è un'esperienza positiva che va valorizzata.

È venuto il momento della parte economica. Tra la vostra offerta di 135 euro e la richiesta dei sindacati di 200 euro ci sono 65 euro. Come se ne esce?
Si tratta di lavorare per rendere sostenibile l'accordo per entrambe le parti. Gli aspetti su cui lavorare sono numerosi.

Ne può indicare qualcuno?

Dovremo fare delle scelte. A dare una risposta sarà la trattativa che dovrà tener conto dello scenario complessivo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Oltre il 40% dei bancari sono quadri direttivi

LA COMPOSIZIONE DEI DIPENDENTI PER INQUADRAMENTO

Dati 2017, in %



IL COSTO DEL PERSONALE PER DIPENDENTE

In migliaia di euro a prezzi correnti con effetto Irap fino al 2014



La riforma degli inquadramenti è un'esigenza riconosciuta già nel contratto del 2015

Salvatore Poloni
PRESIDENTE CASL ABI

Asse Cdp-Ubi Banca a favore del Sud: pronti 500 milioni per sostenere le pmi

FINANZIAMENTI

L'obiettivo: migliorare l'accesso al credito e supportare i piani di sviluppo

Celestina Dominelli

Da un lato, c'è la volontà di Cassa depositi e prestiti di rafforzare il supporto alle imprese del Mezzogiorno, in linea con la direzione indicata dal piano industriale 2019-2021 che annovera, tra i suoi pilastri, il sostegno alle Pmi e la maggiore vicinanza ai territori. Dall'altro, c'è la scelta di Ubi Banca, uno dei principali gruppi bancari della penisola, di compiere un ulteriore passo avanti rispetto a una presenza già significativa nelle Regioni del Sud.

Da qui la decisione della Cassa e dell'istituto guidato da Victor Masiah di fare fronte comune con la fiera Napoli di un protocollo d'intesa che sancisce l'avvio di una collaborazione per sviluppare congiuntamente strumenti di liquidità, garanzia e finanza alternativa a sostegno delle aziende del Meridione. L'obiettivo è chiaro: migliorare l'accesso al credito non solo mettendo a disposizione delle nuove risorse, ma anche ampliando la gamma delle soluzioni percorribili in modo da sostenere i piani di sviluppo delle imprese dentro e fuori i confini nazionali.

L'asse annunciato ieri porta con sé una prima declinazione operativa visto che Cdp ha già concesso a Ubi Banca un finanziamento da 500 milioni di euro, tramite la sottoscrizione di un prestito obbligazionario senior unsecured da utilizzare, per garantire nuove risorse alle pmi operanti nel Mezzogiorno. Questi finanziamenti non dovranno superare i 15 milioni di euro e avranno scadenza non inferiore a 36 mesi così da supportare la realizzazione di investimenti di medio-lungo termine. L'accordo tra i due gruppi non servirà però solo ad assicurare nuova liquidità per il Sud, ma riguarderà anche altri am-

biti operativi, come l'attivazione di strumenti di garanzia (coinvolgendo, per esempio, i Confidi o attingendo alle sezioni speciali del Fondo di garanzia per le pmi costituite dalla Cassa). Senza tralasciare un altro fronte di collaborazione: lo sviluppo di strumenti di finanza alternativa, dai basket bond (già sperimentati con successo nel Mezzogiorno sia da Cdp che dall'istituto bancario) a operazioni dirette in co-finanziamento a supporto di progetti di crescita e innovazione di imprese italiane.

«È nostro dovere istituzionale fare tutto ciò che è possibile per sostenere lo sviluppo anche del Mezzogiorno perché oggettivamente, se il Sud cresce, prospera tutta l'Italia», ha spiegato ieri il responsabile Cdp Imprese, Nunzio Tartaglia che ha poi ricordato come, con questa nuova operazione, salgono a 1,2 miliardi le risorse attivate per il Mezzogiorno dalla spa di Via Goito negli ultimi tre mesi considerando anche i 250 milioni di basket bond per Puglia e Campania e i 500 milioni dal Fondo rotativo per l'innovazione e lo sviluppo sempre in Campania. «La situazione del Sud - ha proseguito Tartaglia - resta difficile perché non si è ancora riusciti a recuperare i livelli produttivi pre-crisi, ma come Cdp abbiamo sentito il dovere di cambiare passo e con il nostro piano industriale abbiamo deciso di investire di più sulle imprese e sul Mezzogiorno». Sulla stessa falsariga anche Frederik Geertman, chief commercial officer e vice direttore generale di Ubi Banca: «Oggi (ieri per chi legge, ndr) diamo un messaggio di ambizione e di fiducia verso l'economia delle otto regioni del Mezzogiorno. Certo, per recuperare il gap del Nord, ci vorrà del tempo ma noi vogliamo essere al fianco delle imprese del Sud per accompagnare i loro piani di sviluppo». I fondi non avranno vincoli di destinazione e le erogazioni cominceranno nei prossimi mesi. «Con questa operazione - ha chiosato Geertman - non si sta facendo assistenza, ma mercato buono».

IL PROTOCOLLO

Il primo tassello

Con il protocollo di ieri Cdp ha concesso a Ubi un primo finanziamento da 500 milioni a condizioni molto vantaggiose che sarà interamente impiegato in nuovi strumenti a supporto delle pmi operanti nelle otto regioni del Mezzogiorno

Più fronti di collaborazione

La concessione di liquidità è solo uno degli ambiti operativi dell'intesa che prevede altresì l'attivazione di strumenti di garanzia anche con il coinvolgimento dei Confidi o mediante l'uso di "sezioni speciali" del fondo di garanzia per le pmi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Widiba lancia Prime per i clienti private

CONSULENZA

Alla base del servizio l'idea di un approccio completo alla vita della persona

Widiba rilancia nel mondo dei clienti private dove vuole crescere e svilupparsi. Per ora a questo target corrispondono circa 2000 clienti, pari al 4% del totale, e a questi fanno capo due miliardi di masse totali (30% delle masse complessive). Ma il gruppo dopo solo cinque anni dalla sua nascita è pronto a ridefinire il concetto di banca: «Vogliamo passare da essere un sistema di transazioni per diventare l'ecosistema finanziario personale del cliente, fatto di connessioni e relazioni. Una banca senza confini, open e integrata a una serie di servizi creati dalle persone per le persone» sottolinea Marco Marazia, direttore generale di Widiba. E continua: «Completato il capitolo della digitalizzazione e in un contesto in cui la competizione sui servizi bancari e finanziari verrà da altre industrie, è strategico il presidio dell'ultimo miglio della relazione con il cliente ripensando al modello di banca, sempre meno fabbrica e sempre più ecosistema al servizio dei nuovi e vecchi bisogni dei consumatori». Ed ecco che arriva Widiba Prime, nuovo concetto di benessere dell'individuo e della famiglia alla base del nuovo modello di consulenza per un approccio completo alla vita della persona, offerta riservata solo clienti di fascia alta. Al nuovo brand corrisponde una piattaforma online dedicata (prime.widiba.it) che si propone di sostenere i patrimoni importanti attraverso un concetto di benessere della persona e del suo nucleo familiare, attraverso un percorso di valorizzazione globale fondato su tre elementi: consulenza olistica; offerta di soluzioni per i bisogni più profondi; benefit e servizi esclusivi.

—L.I.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



PARTERRE

Immobili Mps, in pole Blackstone e Dea Capital

Sono attese per il 18 novembre le offerte vincolanti per il portafoglio immobiliare messo in vendita da Mps.

Secondo indiscrezioni di mercato l'advisor Reag Duff & Phelps, dopo una prima fase in cui ha deciso di accettare offerte non vincolanti sia per l'intero pacchetto sia per sub-portafogli e per singoli asset, potrebbe scegliere di optare per la cessione dell'intero portafoglio. Sempre secondo voci sembrano essere testa a testa Blackstone, assistita da Lazard e Mediobanca, e Dea Capital real estate Sgr insieme a un gruppo di fondi pensione italiani. Ma non tutti gli operatori interessati potrebbero riuscire a mandare la proposta vincolante, per via dei tempi stretti della procedura. In questo modo potrebbero restare esclusi operatori internazionali di alto profilo.

Il portafoglio in gara vale 300 milioni di euro, di cui circa 250 milioni di valore sono concentrati in cinque edifici di pregio: la sede storica della banca a Milano, in via Santa Margherita 11, a due passi dalla Scala, due immobili in via del Corso a Roma e altri due asset a Firenze (Palazzo Sassetti) e a Padova. A guardare gli asset ci sarebbero anche investitori del calibro di Apollo, Varde, Cerberus, Partners group, Starwood, Bain capital, Oaktree, Lonestar. (P. De.)



CONTAMINAZIONI

BNP PARIBAS CARDIF

Per le polizze valutazione
dei rischi più accurata

I dati sono sempre stati una leva strategica al centro del business assicurativo, ma la capacità di analizzarli sta rivoluzionando la valutazione e mutualizzazione dei rischi. «Abbiamo intrapreso una trasformazione, per arricchire la catena del valore dei dati, introducendo un nuovo modo di guardarli, utilizzarli e modellarli, al fine di comprendere meglio i bisogni delle persone», spiega Daniele De Vita chief analytics officer di Bnp Paribas Cardif, attiva in 35 paesi. È un cambio innanzitutto culturale che ha visto inserire il team di *data analytics* all'interno della struttura dedicata alla *customer experience*: «Per portare avanti dei progetti di *analytics* che diano valore ai clienti e all'azienda è necessario creare un contesto adeguato, in modo da integrare le attività di sviluppo rispondenti alle esigenze reali dei clienti – continua De Vita -. Stiamo investendo molto sulle persone, sia cercando nuove competenze e professionalità sia attraverso la formazione e il *reskilling* dei collaboratori, dove le figure dell'*analyst* e del *scien-tist* si coniugano in perfetta simbiosi. Abbiamo inoltre sviluppato un'infrastruttura che consente ai *data scien-tist* di poter lavorare, sperimentare e andare in produzione agevolmente».

— Gu.Ro.



Insurance.
Daniele Di Vita,
chief analytics
officer di Bnp
Paribas Cardif



Link: <https://www.startmag.it/economia/bper-popolare-bari-unicredit-e-non-solo-ecco-come-si-muoveranno-i-sindacati/>

moneyfarm il nuovo modo di investire

f t y r @ i n

HOME CHI SIAMO

START
MAGAZINE

ENERGIA ECONOMIA MONDO MOBILITÀ INNOVAZIONE FOCUS ▼



ECONOMIA

Bper, Popolare Bari, Unicredit e non solo. Ecco come si muoveranno i sindacati

di [Gianluca Zappa](#)



I nodo Unicredit. L'esempio Bper. Il caso Popolare di Bari. E non solo. Sfide, problemi e scenari sui piani di ristrutturazione delle banche secondo Lando Maria Sileoni, segretario generale della Fabi

"Il rapporto tra uscite e nuove assunzioni è stato di due a uno. Il benchmark per noi è quello".

E' questa la posizione su cui i sindacati dei bancari si attesteranno con i vertici degli istituti di credito nelle trattative per le ristrutturazioni con esuberi nelle banche.

E' quello che ha detto ieri in sostanza Lando Maria Sileoni, leader della Fabi (la federazione dei bancari che è il maggior sindacato dei lavoratori del comparto).

LA LINEA DEI SINDACATI SU ESUBERI E ASSUNZIONI



Quindi i sindacati, di fronte a futuri piani di soli tagli e ridimensionamenti nelle banche, avrà una linea netta. “Proprio ieri abbiamo incontrato il vertice di Unicredit. Ci è stato garantito che il piano che sarà presentato in dicembre sarà gestito in maniera responsabile: per noi questo significa solo uscite volontarie e soprattutto un numero rilevante di nuove assunzioni di giovani”, ha detto Sileoni a una tavola rotonda insieme al presidente del Casl di Abi, Salvatore Poloni.

CHE COSA HA DETTO SILEONI SU UNICREDIT, BANCA POPOLARE DI BARI E NON SOLO

Sileoni ha poi fatto nomi e numeri: “Nell’ultimo accordo sindacale chiuso, quello di Bper, il rapporto tra uscite e nuove assunzioni è stato di due a uno. Il benchmark per noi è quello”. In altre parole, se dovessero essere confermate le indiscrezioni della scorsa estate, secondo cui Unicredit intenderebbe presentare un piano con 10mila esuberanti, per il sindacato dovranno quindi esserci quasi 5 mila assunzioni di giovani: “Che potrebbero essere i primi, dal 2012, ad entrare in banca senza salario di ingresso, visto che è in corso il negoziato per il rinnovo del contratto dei bancari tra Abi e i sindacati e che le banche si sono dette favorevoli al superamento della misura introdotta nel 2012”, ha chiosato il *Sole 24 Ore*, aggiungendo: “Il piano industriale di Unicredit, atteso in dicembre, e della Popolare di Bari, atteso a giorni, potrebbero avere un effetto acceleratore sulla trattativa nazionale e anche per questo l’obiettivo sarebbe provare a chiudere il contratto entro fine anno, prima che inizino le trattative nelle aziende per gestire i piani”.

I DETTAGLI E I NUMERI

Tra il 2008 e il 2018 – ha aggiunto il quotidiano confindustriale – il sistema bancario europeo è “dimagrito” di circa un quarto: le filiali si sono ridotte del 27% e oggi sono 65mila in meno. Il nostro Paese non ha fatto eccezione: in un decennio il numero di sportelli bancari è diminuito di circa il 20%. «Questa cura dimagrante non poteva non avere effetto sull’occupazione. Guardando al settore finanziario nel suo complesso – ha detto ieri il professor Angelo Baglioni, direttore dell’Osservatorio monetario dell’Università Cattolica che, ieri, ha presentato il rapporto 2019 sul Lavoro in banca – il numero di addetti si è ridotto del 5,2% in Europa e del 6,7% in Italia».

COME VA IL NEGOZIATO SINDACALE

Come vanno le trattative sindacali tra organizzazioni e Abi sul rinnovo contrattuale? Ieri a nome dell’Abi Poloni ha spiegato che «sulla trattativa per il rinnovo del contratto nazionale non si tratta di essere ottimisti o pessimisti. Noi siamo fiduciosi nel dialogo che ha sempre caratterizzato le relazioni industriali nel credito. Il rinnovo del contratto di lavoro è sempre un momento delicato e complesso e, quindi, la possibilità che si arrivi a un momento di stallo conflittuale c’è sempre. Oggi non mi sembra che ci siano queste condizioni perché si è al tavolo e si sta lavorando». Per Sileoni «di conclusivo e definitivo non c’è nulla, il rischio di rompere il negoziato c’è sempre. Ci interessa in modo sensibile la parte economica, dobbiamo cercare di avvicinarci il più possibile al nostro obiettivo di 200 euro di aumento, anche perché le aziende fanno utili e stanno distribuendo dividendi importanti agli azionisti. L’offerta di 135 euro delle banche è insufficiente ma dobbiamo ragionare su una serie di elementi che devono stare in piedi complessivamente, dobbiamo capire come le banche hanno costruito i 135 euro e come avvicinarci al nostro obiettivo di 200 euro».



ISCRIVITI ALLA NOSTRA NEWSLETTER

Iscriviti alla nostra mailing list per ricevere la nostra newsletter

Inserisci il tuo nome

Inserisci il tuo indirizzo email

